

HISTORIA DEL PENSAMIENTO ECONÓMICO

CUARTA EDICIÓN



**Mc
Graw
Hill**

**LANDRETH
COLANDER**

HISTORIA DEL PENSAMIENTO ECONÓMICO

Cuarta edición

HISTORIA DEL PENSAMIENTO ECONÓMICO

Cuarta edición

Harry Landreth

Centre College

David C. Colander

Middlebury College

Traductor

Esther Rabasco



**MADRID • BOGOTÁ • BUENOS AIRES • CARACAS • GUATEMALA • LISBOA • MÉXICO
NUEVA YORK • PANAMÁ • SAN JUAN • SANTIAGO • SÃO PAULO
AUCKLAND • HAMBURGO • LONDRES • MILÁN • MONTREAL • NUEVA DELHI • PARÍS
SAN FRANCISCO • SIDNEY • SINGAPUR • ST. LOUIS • TOKIO • TORONTO**

HISTORIA DEL PENSAMIENTO ECONÓMICO. Cuarta edición

No está permitida la reproducción total o parcial de este libro, ni su tratamiento informático, ni la transmisión de ninguna forma o por cualquier medio, ya sea electrónico, mecánico, por fotocopia, por registro u otros métodos, sin el permiso previo y por escrito de los titulares del Copyright.

DERECHOS RESERVADOS © 2006, respecto a la cuarta edición en español, por
McGRAW-HILL/INTERAMERICANA DE ESPAÑA, S. A. U.
Edificio Valrealty, 1.ª Planta
Basauri, 17
28023 Aravaca (Madrid)

Traducido de la cuarta edición en inglés de
History of Economic Thought
Copyright © 2002 por Houghton Mifflin Company.

ISBN: 0-618-13394-1

ISBN: 84-481-5025-2

Depósito legal:

Editora: Ana Navarro
Asist. editorial: Amelia Nieva
Diseño de cubierta: CD-FORM
Fotografías de cubierta: <http://www.eumed.net/cursecon/index.htm>

Compuesto en: GAAP Editorial S. L.
Impreso por:

IMPRESO EN ESPAÑA – PRINTED IN SPAIN

Para Donna y Patrice

Contenido

Prólogo

xix

I. Introducción

I

El principal tema de interés del pensamiento económico moderno	1
Divisiones de la teoría económica moderna	2
Terminología y clasificación	3
Nuestro enfoque de la historia del pensamiento económico	4
Enfoque relativista y absolutista	4
Economistas ortodoxos y heterodoxos	5
El papel de los economistas heterodoxos	6
Definición de heterodoxia	6
Cómo influyen los economistas discrepantes en el pensamiento económico y en la profesión	7
Problemas de los economistas heterodoxos	8
Los problemas de presentar la diversidad	8
Cuestiones metodológicas	10
La economía como arte y como ciencia	10
La importancia de la verificación empírica	11
Ventajas del estudio de la historia del pensamiento económico	12
<i>Términos clave</i>	13
<i>Preguntas para repasar y debatir</i>	13
<i>Lecturas propuestas</i>	14
<i>Apéndice del Capítulo I</i>	15
La profesión de la economía y su metodología	15
La difusión de las ideas económicas	16
La evolución del pensamiento metodológico	17
<i>La aparición del positivismo lógico</i>	17

<i>Del positivismo lógico al falsacionismo</i>	17
<i>Del falsacionismo a los paradigmas</i>	18
<i>De los paradigmas a los programas de investigación</i>	19
<i>De los programas de investigación a los enfoques de la metodología basados en la sociología y la retórica</i>	19
<i>La metodología posretórica</i>	20
<i>Conclusiones metodológicas</i>	21

PRIMERA PARTE. LA ECONOMÍA PRECLÁSICA **22**

2. Los comienzos del pensamiento económico preclásico **25**

Algunas grandes generalizaciones	26
El pensamiento económico no occidental	27
El pensamiento griego	29
Hesiodo y Jenofonte	29
Aristóteles	30
El pensamiento árabe-islámico	31
Abu Hamid al-Ghazali	32
Ibn Khaldun	32
El escolasticismo	33
Los fundamentos feudales del pensamiento escolástico	33
Santo Tomás de Aquino	34
Resumen	38
<i>Términos clave</i>	39
<i>Preguntas para repasar y debatir</i>	39
<i>Lecturas propuestas</i>	40

3. El mercantilismo, la fisiocracia y otros precursores del pensamiento económico clásico **43**

El mercantilismo	44
Todo el mundo era su propio economista	44
El poder y la riqueza	44
La balanza comercial	45
El dinero y el mercantilismo	46
El análisis moderno del mercantilismo	47
Aportaciones teóricas de los mercantilistas	47
Precursores influyentes del pensamiento clásico	49
Thomas Mun	49
William Petty	50
Bernard Mandeville	51
David Hume	53
Richard Cantillon	54

La fisiocracia	56
La ley natural	57
La interdependencia de una economía	57
La política económica fisiócrata	61
El pensamiento económico español	62
Resumen	65
<i>Términos clave</i>	66
<i>Preguntas para repasar, debatir e investigar</i>	66
<i>Lecturas propuestas</i>	67

SEGUNDA PARTE. EL PENSAMIENTO ECONÓMICO CLÁSICO Y SUS CRÍTICOS	70
---	-----------

4. Adam Smith	75
----------------------	-----------

La variedad de intereses de Adam Smith	75
El análisis de los mercados de Smith y sus conclusiones sobre la política económica	78
Política económica contextual	79
El orden natural, la armonía y el <i>laissez faire</i>	80
El funcionamiento de los mercados competitivos	81
El capital y los capitalistas	83
La influencia de Smith en la política económica	84
La naturaleza y las causas de la riqueza de las naciones	85
Causas de la riqueza de las naciones	86
Resumen de las causas de la riqueza de las naciones	88
El comercio internacional	89
La teoría del valor	92
Los precios relativos	92
El significado del valor	94
Smith y los precios relativos	94
La teoría de la distribución	97
Los salarios	97
La doctrina del fondo de salarios	98
Los beneficios	98
Las rentas	99
La evolución de la tasa de beneficios	99
El bienestar y el nivel general de precios	100
Capítulo 5, Libro I	100
Resumen	102
<i>Términos clave</i>	104
<i>Preguntas para repasar, debatir e investigar</i>	105
<i>Lecturas propuestas</i>	105
<i>Lecturas en fuentes originales</i>	106

5. Ricardo y Malthus	107
David Ricardo – un teórico de teóricos	107
El periodo comprendido entre <i>Wealth of Nations</i> de Smith y <i>Principles</i> de Ricardo	108
La doctrina malthusiana sobre la población	108
La teoría sobre la población como una respuesta intelectual a los problemas de la época	108
La tesis sobre la población	109
Controversia sobre la tesis de la población	110
Ricardo: método, política económica, ámbito	112
El método de Ricardo	112
Ricardo y la economía política	113
El ámbito de la economía según Ricardo	114
El modelo de Ricardo	115
El problema de la época: las leyes del trigo	116
Instrumentos y supuestos analíticos	117
Teoría de la renta de la tierra de Ricardo	118
Los rendimientos decrecientes	119
La renta vista desde el lado del producto	119
La renta vista desde el lado del coste	121
Una visión más general del concepto de renta	125
La teoría del valor de Ricardo	125
La teoría del valor de Ricardo basada en el coste del trabajo	127
Bienes producidos competitivamente	127
Dificultades para formular una teoría del valor basada en el coste del trabajo	128
¿Defendía Ricardo la teoría del valor trabajo?	131
Resumen de la teoría ricardiana del valor	133
Teoría ricardiana de la distribución	133
La teoría de la distribución	133
La distribución de la renta a lo largo del tiempo	134
Reconsideración de las leyes del trigo	136
La ventaja comparativa	136
La ventaja absoluta	137
La ventaja comparativa	138
Ricardo, Smith y los fundamentos del comercio	141
Estabilidad y crecimiento en una economía capitalista	143
Ideas mercantilistas sobre la demanda agregada	143
Ideas de Smith sobre la demanda agregada	145
El subconsumismo malthusiano	145
Los debates bullionistas, Henry Thornton y la teoría monetaria de Ricardo	147
El desempleo tecnológico	148
Opiniones de Keynes sobre Malthus y Ricardo	149
Resumen	151
<i>Términos clave</i>	152
<i>Preguntas para repasar, debatir e investigar</i>	152
<i>Lecturas propuestas</i>	153
<i>Lecturas en las fuentes originales</i>	154

6. J. S. Mill y el declive de la economía clásica 155

Tendencias posricardianas	157
Primeros críticos de la economía clásica	157
El ámbito y el método de la economía	158
La teoría malthusiana de la población	159
La doctrina del fondo de salarios	160
Rendimientos históricamente decrecientes	161
La senda que no se siguió: Charles Babbage y los rendimientos crecientes	162
Descenso de la tasa de beneficios	163
La teoría de los beneficios (del interés)	163
J. S. Mill: los orígenes de su pensamiento	164
El enfoque económico de Mill	164
El eclecticismo de Mill	167
La influencia de Jeremy Bentham	167
¿ <i>Laissez faire</i> , intervención o socialismo?	168
Un estado estacionario diferente	170
La filosofía social de Mill	171
La economía de Mill	173
El papel de la teoría	173
Mill y el análisis contextual	174
La teoría del valor	175
La teoría del comercio internacional	177
La teoría monetaria de Mill y el exceso de oferta: reconsideración de la ley de Say	178
La escuela monetaria y la escuela bancaria	180
El fondo de salarios: retractación de Mill	180
Resumen	181
<i>Términos clave</i>	183
<i>Preguntas para repasar, debatir e investigar</i>	183
<i>Lecturas propuestas</i>	184
<i>Lecturas en las fuentes originales</i>	185

7. Karl Marx y su crítica de la economía clásica 187

Visión panorámica de Marx	187
Fuentes intelectuales de las ideas de Marx	189
La teoría de la historia de Marx	189
Un análisis más detenido de la dialéctica	191
El socialismo y el comunismo	193
Las teorías económicas de Marx	195
La metodología de Marx	196
Mercancías y clases	196
La teoría del valor trabajo de Marx	198
Plusvalía y explotación	199
La teoría del valor trabajo de Marx: valoración sintética	200

Análisis del capitalismo de Marx	201
El ejército de reserva de los desempleados	202
Descenso de la tasa de beneficios	204
El origen de las crisis económicas	206
Fluctuaciones cíclicamente recurrentes	208
Crisis de desproporcionalidad	209
El descenso de la tasa de beneficios y las crisis económicas	209
Las crisis económicas: resumen	210
La concentración y la centralización del capital	210
Creciente miseria del proletariado	212
Resumen	213
 <i>Términos clave</i>	 214
<i>Preguntas para repasar, debatir e investigar</i>	214
<i>Lecturas propuestas</i>	215

TERCERA PARTE. EL PENSAMIENTO ECONÓMICO NEOCLÁSICO Y SUS CRÍTICOS	218
--	------------

8. Jevons, Menger y los fundamentos del análisis marginal	221
--	------------

Vínculos históricos	222
Precusores del análisis marginal	223
Jevons, Menger y Walras	224
¿Una revolución de la teoría?	225
Deficiencias de la teoría clásica del valor	226
¿Qué es la utilidad?	227
Comparaciones de la utilidad	228
Las funciones de utilidad	230
La utilidad, la demanda y el intercambio	231
El valor de los factores de producción	232
Evaluación de Jevons y Menger	233
La teoría clásica del valor frente la teoría neoclásica emergente	234
Austriacos de la segunda generación	236
Friedrich von Wieser	236
Eugen von Böhm-Bawerk	237
¿Qué senda escoger? El cambio del ámbito y del método del análisis económico	238
La influencia de Jevons, Menger y Walras en los autores posteriores	238
Resumen	239
 <i>Términos clave</i>	 240
<i>Preguntas para repasar, debatir e investigar</i>	240
<i>Lecturas propuestas</i>	241

9. La transición a la economía neoclásica: extensión del análisis marginal 243

Extensión del análisis marginal: la segunda generación	244
La teoría de la productividad marginal	245
El principio de los rendimientos decrecientes	246
Lo nuevo y lo viejo	248
Agotamiento del producto	251
Wicksell y el agotamiento del producto	254
Implicaciones éticas de la teoría de la productividad marginal	255
La productividad marginal como teoría del empleo	256
Críticas a la teoría de la productividad marginal	259
Los beneficios y el interés	259
La teoría de los beneficios	260
Teoría del capital y del interés	261
El problema del interés	263
La teoría del interés de Böhm-Bawerk	264
Fisher y el interés	266
El problema del interés: resumen	268
Resumen	269
<i>Términos clave</i>	270
<i>Preguntas para repasar, debatir e investigar</i>	270
<i>Lecturas propuestas</i>	271

10. Alfred Marshall y la economía neoclásica 273

La candidatura de Marshall a padre del neoclasicismo	273
El ámbito de la economía	275
Marshall y el método	278
Comprender lo complejo: el método marshalliano en acción	280
El problema del tiempo	281
El aspa marshalliana	282
Marshall y la demanda	284
El excedente de los consumidores	287
Los impuestos y el bienestar	289
Marshall y la oferta	291
Marshall y la distribución	292
La cuasi-renta	293
Equilibrio estable e inestable	296
Las fluctuaciones económicas, el dinero y los precios	299
Resumen	300
<i>Términos clave</i>	303
<i>Preguntas para repasar, debatir e investigar</i>	303
<i>Lecturas propuestas</i>	304

I I. Walras y la teoría del equilibrio general 307

El sistema de equilibrio general de Walras	307
¿Qué es la teoría del equilibrio general?	308
Precusores de la teoría del equilibrio general	308
Análisis de equilibrio parcial y general	309
Walras en palabras	311
Walras retrospectivamente	315
Walras, la productividad marginal y la interdependencia de la economía	316
Walras y Marshall y el método	319
Walras y la política económica	319
Vilfredo Pareto	320
Resumen	321
<i>Términos clave</i>	321
<i>Preguntas para repasar, debatir e investigar</i>	321
<i>Lecturas propuestas</i>	322

I 2. Críticos institucionales e históricos de la economía neoclásica 323

La controversia metodológica	324
La vieja escuela histórica	325
La joven escuela histórica	326
El método histórico en Inglaterra	327
Thorstein Veblen	328
Críticas de Veblen a la teoría neoclásica	329
Veblen y el capitalismo	332
La dicotomía	333
La clase ociosa	335
La estabilidad y las tendencias a largo plazo del capitalismo	337
La aportación de Veblen	339
Wesley Clair Mitchell	340
John R. Commons	343
El legado de Commons	344
Las ideas económicas de Commons	346
John A. Hobson	349
Resumen	352
<i>Términos clave</i>	353
<i>Preguntas para repasar, debatir e investigar</i>	354
<i>Lecturas propuestas</i>	355

I 3. Las críticas austriacas a la economía neoclásica y el debate sobre el socialismo y el capitalismo 357

Definición de capitalismo y socialismo	358
La aparición del pensamiento capitalista	359

La evolución del pensamiento austriaco	361
El desarrollo del pensamiento económico socialista	362
Primeros escritos sobre el socialismo	363
Marx y el pensamiento socialista	365
El debate sobre los sistemas económicos	365
El debate sobre el problema de la transformación	366
El debate sobre el problema de la transición	366
El debate sobre la asignación de los recursos	367
Socialismo y libertad	371
La asignación socialista de los recursos en la práctica	373
La planificación y la teoría económica: una evaluación	377
Resumen	377
<i>Términos clave</i>	378
<i>Preguntas para repasar, debatir e investigar</i>	378
<i>Lecturas propuestas</i>	379

CUARTA PARTE. LA ECONOMÍA MODERNA Y SUS CRÍTICOS	378
---	------------

14. El desarrollo de la teoría microeconómica moderna	391
--	------------

El alejamiento de la economía marshalliana	392
La revolución formalista en microeconomía	393
La batalla por los enfoques formalistas	393
Paul Samuelson	396
Equilibrio y estabilidad	397
Los formalistas, las matemáticas y la pedagogía	398
Evolución de las técnicas	399
La aplicación de los modelos a la política económica	401
Milton Friedman y el enfoque microeconómico de Chicago	403
Problemas de la economía aplicada moderna	405
Comparación de la microeconomía neoclásica y la moderna	406
Resumen	408
<i>Términos clave</i>	408
<i>Preguntas para repasar, debatir e investigar</i>	409
<i>Lecturas propuestas</i>	409

15. El desarrollo del pensamiento macroeconómico moderno	411
---	------------

Precursores históricos de la macroeconomía moderna	412
Los primeros estudios sobre la teoría del crecimiento	413
Schumpeter y el crecimiento	414
Los argumentos subconsumistas	417
La teoría cuantitativa del dinero	418
La teoría de los ciclos económicos	420
La macroeconomía keynesiana	421
La naturaleza contextual de <i>The General Theory</i>	422

La aparición del modelo keynesiano del multiplicador: 1940–1960	424
La política económica keynesiana	425
El enfoque filosófico de la política económica keynesiana	426
La macroeconomía moderna	428
El monetarismo	428
Los problemas del análisis IS-LM	428
La aparición de la macroeconomía moderna	429
Los fundamentos microeconómicos de la macroeconomía	430
La aparición de la nueva economía clásica	431
La nueva economía keynesiana y los fallos de coordinación	433
El retorno al estudio del crecimiento y la oferta	434
La macroeconomía moderna en perspectiva	435
Resumen	436
 <i>Términos clave</i>	 437
<i>Temas para repasar, debatir e investigar</i>	437
<i>Lecturas propuestas</i>	438

16. El desarrollo de la econometría y los métodos empíricos en economía **441**

La economía empírica	443
Economía matemática, estadística y econometría	445
Los primeros estudios empíricos	447
La economía neoclásica y el análisis empírico	447
Henry L. Moore	448
La curva de demanda de Moore y el problema de identificación	449
Henry Schultz y las variables independientes y dependientes	453
La macroeconomía y el análisis empírico	455
La teoría de las manchas solares de Jevons	455
Las aportaciones de Moore a la macroeconomía	456
Wesley C. Mitchell: empirista heterodoxo	457
La medición y la recogida de datos	458
La aparición de la econometría	460
E. J. Working y el problema de identificación	460
La teoría keynesiana y la macroeconomía	461
Ragnar Frisch, Jan Tinbergen y el desarrollo de grandes modelos macroeconómicos	461
Trygve Haavelmo y la revolución probabilística en econometría	462
La Comisión Cowles y su método	463
La caída en desgracia de la macroeconometría	464
La econometría bayesiana	467
Los economistas experimentales y la simulación	468
Resumen	469
 <i>Términos clave</i>	 471
<i>Preguntas para repasar, debatir e investigar</i>	471
<i>Lecturas propuestas</i>	472

17. El desarrollo del pensamiento económico heterodoxo moderno **473**

Los radicales	475
Los padres de los radicales modernos del siglo xx	475
La economía radical contemporánea	479
Los institucionalistas, los cuasi-institucionalistas y los neoinstitucionalistas modernos	481
Los seguidores del institucionalismo tradicional de Veblen, Mitchell y Commons	482
Los cuasi-institucionalistas	483
Joseph Schumpeter	483
Gunnar Myrdal	484
John Kenneth Galbraith	488
Los neoinstitucionalistas	493
Los poskeynesianos	495
Los poskeynesianos británicos	495
Los poskeynesianos estadounidenses	496
La repuesta de la corriente principal a los poskeynesianos	497
Los defensores de la elección pública	498
La economía austriaca	498
Otros grupos económicos heterodoxos	500
Resumen	501
<i>Términos clave</i>	502
<i>Preguntas para repasar, debatir e investigar</i>	503
<i>Lecturas propuestas</i>	503

Índice **505**

Prólogo

Las ideas económicas son importantes, pero en la enseñanza de la economía moderna se pone con excesiva frecuencia más énfasis en las técnicas que en las ideas. Nos parece lamentable. Lo ideal sería que los cursos de economía evitaran enseñar técnicas por enseñarlas, pero la economía matemática ha arraigado demasiado en los programas de estudios de economía como para que eso pueda ocurrir en un futuro cercano. Los departamentos de economía a los que preocupe la cuestión deben recurrir, pues, a una solución de segundo óptimo, a saber, ofrecer un curso de historia del pensamiento económico.

No hemos escrito este libro para el estudioso sino para el estudiante. De ahí que hayamos tratado de encontrar un equilibrio entre la simplificación excesiva y la complejidad extrema y de analizar las cuestiones importantes de una manera intelectualmente satisfactoria, intentando al mismo tiempo que el análisis sea claro e interesante para el estudiante de licenciatura. Y como la mayoría de los estudiantes busca con razón lo importante, hemos estructurado el libro para demostrar lo importante que es realmente la historia del pensamiento para nuestra disciplina. A los estudiantes les resultarán de enorme ayuda las ideas y los contextos históricos que presenta este libro para comprender la materia con la que se encontrarán en otros cursos.

En nuestro análisis de la teoría moderna, no hacemos un refrito del contenido de los cursos habituales de economía sino que ofrecemos una interpretación de la teoría reciente basada en el conocimiento de la literatura pasada. Los libros de historia del pensamiento que no evalúan el lugar y la importancia de los autores anteriores no tienen corazón. Dejamos al lector que juzgue nuestras valoraciones y los estudiantes deben esperar que haya diferencias entre las valoraciones de sus profesores y las nuestras.

Similitudes con la tercera edición

El núcleo de este libro es idéntico al de la tercera edición. Al igual que en la tercera edición, no sólo analizamos la metodología en un capítulo introductorio sino que tam-

bién la integramos en cada apartado posterior. Examinamos explícitamente el ámbito de la economía tal como lo han visto los grandes economistas y escuelas, analizando no sólo las ideas económicas heterodoxas anteriores a 1900 sino también la teoría heterodoxa moderna. En este libro examinamos el desarrollo del ámbito, el método y el contenido de la economía desde el año 700 a.C. aproximadamente hasta la actualidad, analizando cada autor o cada grupo de autores desde diferentes puntos de vista. Tratamos con una cierta profundidad algunas aportaciones teóricas, para poder explicar el funcionamiento interno de las estructuras teóricas. También analizamos las implicaciones generales de las teorías para la política económica y su influencia en la evolución posterior de la teoría y de la política económicas. No utilizamos casi ninguna notación matemática y el número de gráficos es deliberadamente reducido.

Cambios con respecto a la tercera edición

Hemos introducido algunos cambios significativos con respecto a la tercera edición. En primer lugar, hemos dividido esta edición en cuatro partes –economía preclásica, economía clásica y sus críticos, economía neoclásica y sus críticos y economía moderna y sus críticos– en lugar de cinco. Mientras que en las ediciones anteriores había un análisis independiente del pensamiento heterodoxo tras el estudio de la economía neoclásica, en esta edición hemos pensado que las ideas fluían mejor si analizábamos los críticos de una escuela, incluidos los autores heterodoxos de la época, en la misma parte en la que describíamos la escuela. De esa manera hacemos hincapié en que cada escuela ortodoxa ha tenido sus críticos y en que como mejor se entiende el pensamiento económico de un periodo es examinando tanto la corriente dominante como las críticas que recibió en ese mismo periodo.

También nos ha llevado a reordenar las partes otro cambio que hemos introducido, a saber, separar con mayor nitidez la economía moderna de la economía neoclásica. No existe claramente una solución óptima para resolver el problema de encontrar algún orden en el desarrollo del pensamiento económico clasificando a los autores en grupos o escuelas. Al igual que a muchas personas interesadas profesionalmente en la historia del pensamiento económico, no nos satisface el uso del término *neoclásico* para describir el pensamiento económico ortodoxo dominante durante la era moderna, que comenzó alrededor de 1950. Tal vez fuera aceptable su uso en las décadas de 1960 y 1970, pero los cambios han sido acumulativos y hoy, a principios del siglo XXI, está claro que la economía moderna se diferencia considerablemente de la economía neoclásica. Sin embargo, al igual que otros, habíamos caído en el hábito de confundir a veces las dos, sobre todo al analizar las ideas de la heterodoxia moderna. En esta edición distinguimos específicamente la economía moderna como una escuela distinta, por lo que la Tercera parte se ocupa de la economía neoclásica, que situamos entre 1870 aproximadamente y algún punto del periodo comprendido entre 1950 y 2000 (no existe una línea divisoria exacta: el cambio no fue revolucionario sino evolutivo). Contiene capítulos que analizan los críticos de la economía neoclásica. La Cuarta parte abarca el periodo moderno, que comienza cuando concluye la economía neoclásica; contiene también un capítulo en el que se analizan los críticos modernos.

En la Cuarta parte hacemos hincapié en que la economía moderna se caracteriza más por su método –un enfoque ecléctico y formal basado en la construcción y la contrastación de modelos– que por sus creencias específicas. Hemos sometido los capítulos de

este apartado a considerable revisión para poner énfasis en la nueva clasificación y recoger con mayor claridad los rasgos distintivos de la economía moderna. También señalamos los cambios de acento que se han registrado, como la disminución del énfasis en la economía keynesiana y en los ciclos económicos y el aumento del énfasis en el crecimiento.

Aunque la formalización de la construcción y de la contrastación de modelos económicos que se ha materializado en los últimos cincuenta años es demasiado recientemente como para que los observadores se pongan totalmente de acuerdo sobre su naturaleza y su importancia, nos hemos sentido obligados a intentar ofrecer algunos puntos de vista sobre estos importantes cambios relativamente recientes del pensamiento y la práctica económicos.

La tercera modificación importante que hemos introducido en esta edición se deriva de los cambios que se han registrado en relación con la materia de la que se ocupa la economía y con las cuestiones que le interesan. Aunque la historia no cambia, sí cambia aquello en lo que pone énfasis. En las ediciones anteriores, presentamos nuestros análisis de la economía clásica desde una perspectiva neoclásica, poniendo el acento en las partes de la economía clásica que destacaban cuestiones de la economía neoclásica. Como la economía moderna se ocupa de cuestiones distintas a las de la economía neoclásica, nuestro análisis de la economía clásica, al presentarse desde una perspectiva moderna, ha cambiado. Concretamente, la economía moderna está mucho más interesada en el crecimiento y la dinámica que la economía neoclásica, a la que le interesaba más el valor. Lo que eso significa para nuestra presentación de la economía clásica es que mientras que en las ediciones anteriores pusimos el acento en los escritos clásicos sobre el valor, en ésta nos ocupamos menos del valor, especialmente de los largos análisis de la teoría del valor trabajo, y añadimos análisis de las ideas clásicas sobre el crecimiento y la dinámica.

Los estudios modernos no sólo cambian la forma en que contemplamos hoy los problemas económicos sino que también reflejan el modo en que vemos el lejano pasado. El cuarto cambio importante de esta edición es, pues, la actualización, es decir, la modificación de los capítulos para reflejar las investigaciones que se han realizado desde la última edición. Eso ha significado introducir cambios en todo el libro. Un ejemplo es la introducción de nuevos análisis de los primeros pensadores económicos chinos y de los primeros pensadores económicos árabe-islámicos. En algunos estudios recientes se ha señalado que los estudiosos chinos y árabe-islámicos aportaron importantes ideas económicas que la mayoría de los primeros historiadores occidentales del pensamiento económico desconocían u omitieron.

Además de estos grandes cambios, hay numerosas modificaciones más pequeñas en la redacción y la organización de los capítulos. Baste mencionar un par para dar una idea. En esta edición hemos cambiado el orden de los capítulos sobre Marshall y Walras, colocando el de Marshall antes que el de Walras. Pensamos que de esa manera el lector puede ver mejor la continuidad en el desarrollo del pensamiento microeconómico neoclásico de equilibrio parcial tal como se desarrolló entre 1870 y 1890. Otro cambio se refiere a la presentación de la profesión y la metodología de la economía en el Capítulo 1. En esta edición, hemos trasladado una gran parte de ese análisis a un apéndice para que los que quieran incluirlo en el curso lo incluyan y resulte más fácil omitirlo si así se desea.

A pesar de estos cambios, el libro continúa siendo fiel a sus raíces. Es una presentación muy amena, no exenta de opiniones, pero confiamos en que justa, de las ideas que han configurado la economía moderna.

El último cambio se refiere a la página web que acompaña a nuestro libro y que se encuentra en <http://www.college.hmco.com>. Las computadoras e Internet están cambiando la forma de hacer investigación. El avance es en algunos aspectos maravilloso: es posible tener acceso a muchos textos antiguos a los que antes no se podía acceder. Pero tiene un inconveniente: la lectura detenida de un libro de verdad en la biblioteca permitía descubrir un nuevo autor o una nueva idea. Coger un ratón con la mano no es lo mismo que abrir un buen libro antiguo y hojearlo en busca de información interesante. Aun así, Internet está aquí y estará y debe utilizarse; hará accesibles textos históricos a muchos millones más de personas. El problema es, por supuesto, saber encontrar entre toda la información que hay en la web la relevante. Existen algunas páginas que ayudarán a realizar esta búsqueda.

Una de ellas es <http://cepa.newschool.edu/het> de la New School for Social Research. Aunque aún está construyéndose, ya es útil y promete ser una maravillosa página con magníficos enlaces. Otra fuente útil es The History of Economic Thought Archive, cuya dirección es <http://socserv.socsci.mcmaster.ca/econ/>. Esta página contiene una extensa colección de obras clásicas de economía reunidas por Rod Hay de McMaster University. Algunos importantes grupos de historia del pensamiento económico también tienen páginas con enlaces relevantes. También pueden encontrarse enlaces relevantes en la página de la History of Economic Society (<http://www.eh.net/HE>).

En nuestra página web del libro hemos colocado enlaces a éstas y otras páginas relevantes. También contiene enlaces directos a lecturas originales que están organizados siguiendo los capítulos de nuestro libro, para que sea más fácil acceder al contenido de los capítulos conforme se vayan estudiando. También tiene un conjunto de preguntas breves (con sus respuestas) para que los estudiantes comprueben si comprenden lo que van leyendo en el libro. En la parte de nuestra página web protegida con una contraseña, hemos incluido breves respuestas a las preguntas que se encuentran al final de los capítulos.

Agradecimientos

Reconocemos una vez más que nos hemos basado en muchas e importantes aportaciones de otros. Nuestros estudiantes y colegas de Centre y Middlebury nos ayudaron indirectamente ofreciéndonos un entorno intelectualmente estimulante. También nos gustaría dar las gracias a Sonia Ignatovia por ayudarnos en la investigación y la página web y por comprobar las respuestas a las preguntas, así como a Helen Reiff por su ayuda editorial. Nos gustaría dar las gracias asimismo a Umar Serajudin por organizar las respuestas a las preguntas que figuran al final de los capítulos y a los estudiantes de la clase de Colander por responderlas. Donna Landreth ha hecho, como siempre, que el libro sea mucho más ameno con su implacable corrección. Además de aquellos que nos dieron útiles consejos y aportaron ideas críticas a las ediciones anteriores, nos gustaría dar las gracias a los numerosos revisores y amigos que nos ayudaron en las primeras fases de esta revisión, entre los que se encuentran los siguientes: Robert F. Adams, *University of California-Santa Cruz*; Richard Adelstein, *Wesleyan University*; E. Ballman, *Augustana College*; Bradley W. Bateman, *Grinnell College*; Russell Beaton, *Willamette University*; John H. Beck, *Gonzaga University*; John Bethune, *University of Tennessee-Martin*; Robert A. Black, *Houghton College*; Dr. Sam Bostaph, *University of Dallas*; Baird Allen Brock, *CMSU*; Betsy Jane Clary, *College of Charleston*; John P. Cochran, *Me-*

tropolitan State College of Denver; John Conant, Indiana State University; Roy E. Cordato, Campbell University; Dr. Audrey B. Davidson, University of Louisville; Michael DiNoto, University of Idaho; Richard Ebeling, Hillsdale College; Rogert Franz, San Diego State; Mary Beth Garriott, Centre College; David E. R. Gay, University of Arkansas; S. M. Ghazanfar, University of Idaho; Frank Giesber, Texas Lutheran University; Phillip E. Giffin, University of Tennessee; Geoffrey Gilbert, Hobart and William Smith Colleges; Chris Gingrich, Eastern Mennonite University; Robert E. Glass, Centre College; Miller Graf, Bradford College; David Hammes, University of Hawaii at Hilo; Robert Stanley Herren, North Dakota State University; Richard Holt, Southern Oregon University; Katherine M. Huger, Charleston Southern University; Hans E. Jensen, University of Tennessee, Knoxville; Bruce K. Johnson, Centre College; Mark A. Johnson, Chicago State University; Connie Klimke, Centre College; Andrew Larkin, St. Cloud State University; Michael S. Lawlor, Wake Forest University; Adam Lutzker, Hamilton College; Kristen K. Madden, Millersville University; Peter A. Marks, Rhode Island College; Ken McCormick, University of Northern Iowa; Ted McGlone, St. Joseph's College; Dr. Tommy C. Meadows, Austin Peay State University; David J. Molina, University of North Texas; R. M. Monaco, University of Maryland; Clair Morris, U.S. Naval Academy; Professor Emeritus George Murphy, UCLA; Chris Niggle, University of Redlands; Judy Nystrom, Centre College; Richard J. Parkin, Case Western Reserve University; Diane Pasick, Centre College; Ivan Pongracic, Indiana Wesleyan University; Marilyn Power, Sarah Lawrence College; Pat Raines, University of Richmond; C. E. Ratliff, Jr., Davidson College; Dr. N. Steve Robinson, University of North Carolina at Wilmington; Robert P. Rogers, Ashland University; Robert P. Ross, Bloomsburg University; Paul Schoofs, Ripon College; John Schultz, Shephard College; Abdollah Soofi, University of Wisconsin-Platteville; Stephen P. Stageberg, Mary Washington College; J. R. Stanfield, Colorado State University; Scott Stradley, University of North Dakota; James I. Sturgeon, University of Missouri-Kansas City; Terry Sutton, Southeast Missouri State University; Frank Thompson, University of Michigan; Don Wallace, St. Martin's College; Samuel C. Weston, University of Dallas; Dr. Loretta Wilson, Radford University; Mark Witte, Northwestern University; Murray Wolfson, California State University-Fullerton; Jeffrey Wright, Lenoir-Rhyne College; Jeffrey Young, St. Lawrence University; Armand J. Zottola, Central Connecticut State University.

Por último, estamos en deuda con los numerosos profesionales de Houghton Mifflin Company que han contribuido al producto final. Damos las gracias especialmente a Ann West, editora patrocinadora; Michael Kerns, editor ayudante; Tonya Lobato, ayudante editorial; Cathy Brooks, editora senior de proyectos; Lindsay Frost, ayudante editorial; y Lisa Jelly Smith, coordinadora de producción/diseño.

H.L.
D.C.

1

Introducción

“Los inicios y los finales de todos los proyectos humanos son desordenados...”

—John Galsworthy

El objetivo de este estudio es seguir la evolución de la economía a través de los tiempos, mostrando principalmente cómo ha contribuido el pensamiento dominante a definir el ámbito y el contenido de la economía moderna, pero analizando también las desviaciones de la ortodoxia que han contribuido a configurar el pensamiento económico contemporáneo. En este libro examinamos las grandes cuestiones metodológicas, explicamos la relación entre el desarrollo de una teoría y la situación económica reinante y examinamos el funcionamiento interno de teorías que contienen ideas especialmente útiles. También explicamos la importancia de algunas ideas para el desarrollo de la teoría y las implicaciones más generales de la teoría para la formulación de la política económica y social.

Reconocemos, pues, que el pensamiento económico consta tanto de una visión del mundo como de una teoría formal. La visión del mundo es la manera general en que los individuos observan el mundo. La teoría está formada por los modelos específicos que recogen la visión del mundo. Para comprender el pensamiento de los economistas, hay que comprender tanto su visión del mundo como su modelo.

EL PRINCIPAL TEMA DE INTERÉS DEL PENSAMIENTO ECONÓMICO MODERNO

La economía es una ciencia social. Examina los problemas a los que se enfrenta la sociedad porque los individuos desean consumir más bienes y servicios de los que existen y provocan así una escasez relativa. Los deseos percibidos generalmente son ilimitados y aparentemente insaciables, mientras que los recursos (que suelen subdividirse en tierra, trabajo, capital e iniciativa empresarial) son limitados. Para resolver el problema de la escasez, se necesita un mecanismo social que asigne los recursos limitados a las alternativas ilimitadas. Uno de los aspectos de este proceso es limitar los deseos individuales y aumentar la disposición a ofrecer recursos.

Históricamente, se han utilizado cuatro mecanismos para resolver el problema de la escasez. El más antiguo es la fuerza bruta, que era habitual en algunas de las primeras sociedades y que aún se emplea hoy. El siguiente es la tradición, que ponía el énfasis en la forma en que se habían asignado los recursos desde siempre. Con la civilización llegó otro mecanismo social de asignación, a saber, la autoridad, en forma de instituciones del Estado e Iglesia. La cuarta institución social para asignar los recursos es el mercado, que se desarrolló con el tiempo y se convirtió en el principal mecanismo de asignación en Europa occidental cuando desapareció el feudalismo y se desarrollaron las sociedades industriales basadas en el mercado.

La teoría económica moderna examina los mecanismos que utilizan las sociedades contemporáneas para resolver los problemas que se derivan de la escasez relativa. Centra la atención principalmente en los procesos del mercado, que han ocupado el lugar de la Iglesia, la tradición y el Estado como principal mecanismo de asignación de los recursos. Sin embargo, estos mecanismos no son mutuamente excluyentes, como tampoco ha sido lineal la transición de las economías basadas en la tradición, el Estado y la Iglesia a una economía de mercado; no todas las sociedades del mundo han participado. En algunas zonas, que abarcan casi todo un continente, la actividad económica sigue estando dominada por el pasado. En algunas sociedades, se ha pasado de una economía feudal anterior al mercado a una economía autoritaria moderna, en la que el Estado asigna los recursos. Por ejemplo, a principios de la década de 1900 algunas sociedades adoptaron un sistema de planificación central, que implicaba el control estatal de la asignación de los recursos. En Europa oriental, se observan movimientos para pasar de una economía autoritaria a una economía de mercado, cuyos resultados son inciertos.

Decir que el mercado es el principal mecanismo de asignación no es decir que sea el único. Las sociedades modernas de mercado utilizan la fuerza, la tradición y la autoridad, además de los mercados. En Europa y en Norteamérica, las fuerzas sociales y políticas influyen continuamente en la asignación basada en el mercado.

La teoría económica moderna aún está tratando de comprender las interrelaciones entre las fuerzas económicas, sociales y políticas. Ha centrado la atención en el modo en que funcionan las fuerzas del mercado, concentrando sus esfuerzos en averiguar cómo asignan los mercados los recursos escasos y cuáles son las fuerzas que determinan el nivel de producción económica y su crecimiento. Pero el pensamiento económico va más allá de esas cuestiones. Nuestro estudio de los antecedentes de la teoría económica moderna comienza antes de que los mercados estuvieran muy desarrollados. Eso nos permite ver cómo se abordan las cuestiones más generales. Como observará el lector, muchos de los interrogantes que suscitaron los primeros autores anteriores a la aparición del mercado se referían a cuestiones filosóficas y éticas más generales que ayudan a situar en perspectiva el pensamiento económico moderno.

Independientemente de cuál sea el mecanismo que utilice la sociedad para asignar los recursos, la cruda realidad de la escasez obliga a dejar algunos deseos sin satisfacer; por tanto, la raíz del problema de la escasez es la cuestión de la equidad y la justicia. Los mecanismos de asignación de los recursos deciden quién recibe los recursos y quién no.

Divisiones de la teoría económica moderna

En el pensamiento económico moderno, los problemas relacionados con la escasez relativa generalmente se dividen en microeconomía y macroeconomía. La microeco-

nomía analiza las cuestiones de la asignación y la distribución. La macroeconomía analiza las cuestiones de la estabilidad y el crecimiento. El problema de la asignación (qué se produce y cómo se produce) y el problema de la distribución (cómo se reparte la renta real entre los miembros de la sociedad) generalmente corresponden a la *teoría microeconómica*. Ésta comienza analizando el individuo hasta llegar a la sociedad. Los principales instrumentos teóricos del análisis microeconómico moderno son la demanda y la oferta, que se aplican al hogar, la empresa y la industria. El fin principal de la teoría microeconómica es explicar las fuerzas que determinan los precios relativos, que los economistas creen que son las fuerzas esenciales en la asignación de los recursos y la distribución de la renta.

El otro enfoque que se emplea en la economía moderna es la *teoría macroeconómica*. Comienza analizando la sociedad en su conjunto hasta llegar al individuo. La macroeconomía centra la atención en la estabilidad y el crecimiento de una economía utilizando variables agregadas de toda la economía: el nivel de renta y de empleo, los niveles generales de precios y la tasa de crecimiento económico.

La *teoría económica ortodoxa* moderna es un corpus de conocimientos que abarca tanto la microeconomía como la macroeconomía. Una historia del pensamiento económico debe examinar el desarrollo de los conceptos y los instrumentos que ha culminado en ese corpus de conocimientos.

Aunque la economía moderna dominante centra la atención en el uso de los mercados para resolver los problemas relacionados con la escasez relativa, siempre ha habido economistas a los que han interesado otros aspectos de la sociedad. Algunos de estos autores se ocupan de cuestiones filosóficas más generales y a menudo sus escritos no entran claramente dentro de un único campo de estudio. Algunos combinan disciplinas de las ciencias sociales (por ejemplo, economía y ciencias políticas); otros están a caballo entre las ciencias sociales y las humanidades.

Terminología y clasificación

Para escribir un libro de texto como éste es necesario clasificar en alguna medida los economistas por grupos o escuelas. El clasificar no está hecho para los pusilánimes o para los perfeccionistas: hay que mezclar algo que es, en un sentido más profundo, imposible de mezclar, fundir cosas que no se dejan fundir. Lo que esperamos es que con estas simplificadoras clasificaciones los estudiantes que no prosigan sus estudios comprendan mejor que sin ellas la historia del pensamiento económico y que aquellos que continúen estudiando se familiaricen con los problemas de clasificación, los superen y nos perdonen por las soluciones de compromiso que hemos adoptado.

Las clasificaciones que utiliza una profesión a menudo han surgido por casualidad. Un término es empleado y repetido por un par de personas y de repente “se usa”. Esa terminología generalmente dista de ser perfecta. Por ejemplo, el término *economía clásica* no es especialmente descriptivo ni muy útil en muchos aspectos. El término *neoclásico* tampoco es descriptivo y resulta incluso engañoso, ya que la economía neoclásica está muy alejada del pensamiento clásico en muchos aspectos; no fue fruto de una renovación de ese pensamiento ni surgió sin sobresaltos a partir de él. Por tanto, aunque utilicemos clasificaciones, advertimos al lector que a menudo ocultan sutiles distinciones y que para comprender el lugar que ocupan las obras y los autores en la historia

del pensamiento económico no basta con saber a qué grupo pertenecen principalmente ni cuáles son sus características fundamentales.

NUESTRO ENFOQUE DE LA HISTORIA DEL PENSAMIENTO ECONÓMICO

Muchos de los problemas con los que se encuentra un historiador del pensamiento económico son los mismos con los que se encuentran todos los historiadores. Una historia de pensamiento económico tiene que ser selectiva; de lo contrario, abrumaría al lector y sería de poca utilidad. La selección requiere interpretación, por lo que tras el proceso de selección se encuentran ocultos los sesgos, los prejuicios y el sistema de valores del historiador. Uno de nuestros sesgos es el gusto por la controversia; nos parece más interesante la controversia que el acuerdo. Otro es nuestra manera de enfocar la vida: nuestro lema es “dejemos que florezcan 1.000 flores”: nunca se sabe qué belleza puede brotar de una pequeña semilla. Estos sesgos se reflejan en el libro y lo hacen levemente diferente de otros.

Enfoque relativista y absolutista

¿Se puede formular una teoría para explicar el desarrollo de la teoría económica, una sociología del saber para la economía? ¿Cómo surge la teoría económica? Hay dos enfoques para responder a esta pregunta: el *enfoque relativista* y el *enfoque absolutista*.

A los historiadores relativistas les interesan (1) las fuerzas históricas, económicas, sociológicas y políticas que llevaron a los hombres y a las mujeres a examinar ciertas cuestiones económicas y (2) el modo en que estas fuerzas determinaron el contenido de la teoría emergente. Sostienen que la historia desempeña un papel importante en el desarrollo de todas las teorías económicas. Un relativista haría hincapié, por ejemplo, en las relaciones entre la aparición y el contenido de la economía clásica y la industrialización de Inglaterra, entre la economía ricardiana y el conflicto entre los terratenientes y los capitalistas ingleses y entre la economía keynesiana y la Gran Depresión de los años 30.

Los historiadores absolutistas ponen el acento en las fuerzas internas, como la creciente profesionalización de la economía, para explicar el desarrollo de la teoría económica. Los absolutistas sostienen que el progreso de la teoría no refleja meramente las circunstancias históricas sino que depende del descubrimiento y la explicación de problemas o paradojas sin resolver por parte de profesionales formados que reaccionan a los avances intelectuales que surgen en el seno de la profesión. Según este enfoque, es posible ordenar las teorías en términos absolutos según su valor; lo más probable es que la teoría más reciente contenga menos errores y se aproxime más a la verdad que las teorías anteriores.

Hasta la década de 1950, los historiadores de la teoría económica más influyentes adoptaron una postura relativista. A partir de esa década, cobró más fuerza la postura absolutista. Eso provocó un debate sobre estas cuestiones entre los historiadores del pensamiento económico.

Desde nuestro punto de vista, ni la postura absolutista ni la relativista son convincentes ni en sí mismas ni por sí mismas. Es más fructífero concebir la historia del pensamiento económico como un proceso dinámico de interacción entre las fuerzas externas e internas de la disciplina que dan origen a nuevos avances teóricos. En algunos casos, estos avances pueden atribuirse a una reacción intelectual en el seno de la profesión, pero en otros el examen de las cuestiones económicas y políticas de la época permite comprenderlos mejor. En algunos casos, la amalgama de fuerzas que dieron origen a nuevos avances es tan compleja que resulta difícil explicar satisfactoriamente la aparición de la teoría poniendo el énfasis en las causas absolutistas o en las relativistas.

Economistas ortodoxos y heterodoxos

El deseo de comprender el pasado para comprender mejor el presente no significa adoptar un enfoque absolutista para examinar la historia, pensar que todo el pensamiento económico es fruto de la evolución de las ideas hasta llegar a la apoteosis del pensamiento actual. Todo lo contrario. Aunque hay una cierta evolución, también hay un cierto retroceso. Cuando leemos a los primeros pensadores, a menudo nos impresionan sus profundos conocimientos, que a veces parecen ir más allá del pensamiento moderno. Esta postura refleja nuestro sesgo favorable a la diversidad.

En este libro vamos más allá de la corriente principal de pensamiento en un periodo y observamos la diversidad existente en el seno de la profesión. Los defensores más importantes e interesantes de la *teoría económica heterodoxa*, pasados y presentes, aparecen, pues, junto a los principales pensadores ortodoxos. Entre las escuelas heterodoxas modernas que incluimos se encuentran los austriacos, los institucionalistas, los poskeynesianos y los radicales; cada una de ellas comparte con la corriente principal una parte de la historia, pero se diferencia de ella en su opinión sobre qué economistas anteriores merecen ser recordados y cuáles olvidados.

Creemos que el estudio de la historia del pensamiento nos permite comprender mucho mejor a estos economistas heterodoxos modernos. Muestra su historia y demuestra que no son simplemente unos descontentos sino los transmisores de tradiciones que la corriente principal moderna ha perdido. Por ejemplo, los economistas heterodoxos a menudo se han aventurado a traspasar las fronteras de la teoría económica ortodoxa y a adentrarse en la tierra de nadie que se encuentra entre la economía, la sociología, la antropología, la psicología, las ciencias políticas, la historia y la ética. Hasta ahora la economía moderna no había visto la necesidad de hacerlo.

Una manera de comprender las cuestiones que separan a los autores ortodoxos de los heterodoxos es examinar las preguntas a las que trataban de responder. Mientras que los teóricos ortodoxos modernos se han ocupado principalmente de los cuatro problemas de la asignación, la distribución, la estabilidad y el crecimiento, los economistas heterodoxos han estudiado las fuerzas que provocan cambios en la sociedad y la economía. Mientras que los autores ortodoxos han considerado dadas (algo que no les interesa explicar) las instituciones sociales, políticas y económicas específicas y han estudiado la conducta económica en el contexto de estas instituciones, los autores heterodoxos han centrado la atención en las fuerzas que han llevado al desarrollo de estas instituciones. A menudo lo que los autores ortodoxos consideran dado es lo que los heterodoxos tratan de explicar; y lo que los autores heterodoxos consideran dado es lo que los economistas ortodoxos tratan de explicar. Por tanto, las diferencias entre los

economistas heterodoxos y los ortodoxos a menudo son diferencias de énfasis, no teorías diametralmente opuestas.

En este libro, cuando seguimos la evolución del pensamiento económico, centramos la atención en el pensamiento económico ortodoxo dominante, pero también presentamos las ideas heterodoxas del momento. Para valorar las ideas heterodoxas, es importante recordar que los que son heterodoxos hoy podrían convertirse en la corriente principal mañana. Algunas ideas heterodoxas son rechazadas por la opinión dominante y permanecen para siempre fuera de la teoría. Otras, sin embargo, son rechazadas al principio, pero finalmente son aceptadas –a veces mucho después de que se expusieran– porque son presentadas en un nuevo contexto o por un economista de impecables credenciales ortodoxas. Por ejemplo, la idea de que el capitalismo genera internamente fluctuaciones económicas ha tardado al menos cien años en abrirse paso en la ortodoxia a través de la teoría keynesiana y de la teoría de los ciclos económicos reales.

Es difícil comprender perfectamente el desarrollo del pensamiento económico sin examinar tanto las ideas económicas ortodoxas como las heterodoxas. Nos ha parecido, pues, importante examinar las ideas subconsumistas de Malthus, descubrir que incluso algunos economistas ortodoxos como J. S. Mill se salieron del redil y dedicar un capítulo completo al pensamiento económico de Marx.

EL PAPEL DE LOS ECONOMISTAS HETERODOXOS

Según el enfoque metodológico de los “programas rivales de investigación”, los grupos pugnan por los estudiosos para promover sus programas de investigación. El grupo que tiene más éxito en esa pugna se convierte en la corriente dominante y los grupos que tienen menos éxito, pero atraen a algunos investigadores, se convierten en la corriente no dominante. Algunos economistas que siguen este enfoque tienden a considerar que la teoría dominante es la “mejor” –cualquiera que sea el significado de “mejor”– pero en realidad no existe ninguna garantía de que la teoría dominante sea la mejor o la verdad.

Como en economía hay muchas áreas en las que la contrastación empírica es difícil, cuando no imposible, es arduo idear contrastes que lleven a descartar la teoría dominante. Las teorías se eligen por muchas razones. Los enfoques modernos de la metodología basados en la retórica y la sociología sugieren que el hecho de que se estudie o no una teoría depende en gran medida de criterios que no son relevantes para saber si es correcta o no. Eso hace que sea aún más importante comprender el pensamiento heterodoxo.

Definición de heterodoxia

Antes de poder analizar la economía heterodoxa, debemos establecer un criterio para definir la heterodoxia. Como es difícil hacer contrastaciones empíricas, en la propia corriente económica principal hay enfoques divergentes. Por ejemplo, en la microeconomía moderna dominante en las décadas de 1980 y 1990, generalmente había dos tipos de pensamiento económico, uno característico de la Universidad de Chicago y otro característico del Massachusetts Institute of Technology y de la Universidad de Harvard.

Ambos enfoques se consideraban dominantes porque la mayoría de los economistas dominantes los consideraban legítimos; de hecho, en los programas de doctorado a menudo se trataba de tener alguna representación de ambos grupos para que fueran “equilibrados”. Como consecuencia de ese intento de equilibrar los dos enfoques, ambos se fundieron a principios del siglo XXI y actualmente apenas existen diferencias entre los principales programas de doctorado.

Y a la inversa, una característica distintiva de una escuela heterodoxa es la “ilegitimidad revelada”. Si la corriente principal considera que las ideas de un grupo tienen un valor escaso o nulo, calificamos a ese grupo de heterodoxo. Eso no significa que un economista heterodoxo no pueda enseñar en un programa ortodoxo; pero la mayoría de los que enseñan en esos programas o bien ha realizado algún estudio basado en las teorías dominantes y se ha convertido más tarde a la heterodoxia, o bien está a caballo entre ambos bandos. El criterio de la ilegitimidad revelada no es inequívoco. Por ejemplo, los programas dominantes de doctorado tienden a tener una idea más cerrada del pensamiento dominante permisible que los estudios de primer ciclo, que tienden más a valorar la diversidad de pensamiento. No obstante, el criterio de la ilegitimidad revelada sirve en alguna medida de guía para identificar la heterodoxia.

Cómo influyen los economistas discrepantes en el pensamiento económico y en la profesión

Una manera de comprender el papel de los economistas discrepantes es examinar un segmento de la historia del pensamiento económico. Una historia del pensamiento económico es una historia de los cambios y lo que es heterodoxo en un periodo puede tener cabida en la corriente principal en otro. Por ejemplo, las ideas heterodoxas de Malthus, Tugan-Baranowsky y Marx se reflejaron en parte en la revolución keynesiana. Estos cambios se debieron a que algunos economistas estaban dispuestos a adoptar una postura heterodoxa y a convencer a otros de que era correcta. De esa forma a veces sus ideas se integraron en la corriente principal.

Las escuelas que no forman parte del pensamiento dominante desempeñan un importante papel en la evolución de una disciplina: polinizan la teoría dominante y la obligan a ser sincera al señalar sus puntos débiles o sus incoherencias. Un ejemplo de la interacción entre el pensamiento heterodoxo y la corriente principal es el desarrollo de la teoría económica de Alfred Marshall, que fue capaz de fundar la economía neoclásica batallando con las tesis contrarias de los economistas de orientación histórica y de los teóricos abstractos. Pero la economía de Marshall era demasiado formal y abstracta para la mayoría de los economistas estadounidenses a finales del siglo XIX; y cuando se constituyó la American Economic Association en 1885, fue controlada en gran parte por economistas que simpatizaban con la escuela histórica alemana. Existía una manifiesta hostilidad entre los que defendían los enfoques metodológicos histórico-institucionales y los que insistían en que el futuro de la economía se encontraba en el análisis matemático abstracto; su conflicto ha desempeñado un importante papel en la configuración de la economía moderna. El enfoque histórico-institucional perdió importancia en las universidades de Estados Unidos durante la primera mitad del siglo XX y la economía neoclásica (primero marshalliana y finalmente walrasiana) se convirtió en la corriente principal en ese país.

Problemas de los economistas heterodoxos

No es fácil ser un economista heterodoxo. La profesión hace poco por fomentar la heterodoxia y pone en cuestión la legitimidad de las ideas heterodoxas, por lo que los economistas heterodoxos generalmente tienden a centrar la atención en la metodología, ya que a través de ella pueden poner en cuestión la legitimidad de los supuestos, el ámbito y los métodos que los economistas de la corriente principal dan por sentados. Uno de los problemas con que se encuentran casi todos los grupos heterodoxos es trascender la metodología, establecer su propio análisis y ofrecer un programa rival de investigación que sea viable. Es algo indiscutible que una teoría sólo puede ser sustituida por otra.

Otro problema con que se encuentran los grupos heterodoxos es que las personas a las que atrae la teoría heterodoxa suelen ser individualistas; son tan poco proclives a comprometerse con sus colegas heterodoxos como con los economistas de la corriente principal. El cuerpo de la heterodoxia está plagado, pues, de disensiones. De hecho, los pensadores heterodoxos a menudo guardan sus invectivas más injuriosas para sus colegas heterodoxos.

Algunos economistas heterodoxos tienden a estar resentidos; aduciendo que la corriente principal ha sido injusta con ellos, pierden la capacidad o el deseo de comunicarse con el resto de la profesión. Ese resentimiento puede muy bien estar justificado, ya que los economistas de la corriente principal a menudo rechazan injustamente los argumentos heterodoxos. Sin embargo, sin comunicación no hay esperanza alguna de que la economía dominante se tome alguna vez en serio el pensamiento heterodoxo.

LOS PROBLEMAS DE PRESENTAR LA DIVERSIDAD

La presentación de la diversidad de pensamiento incluida en este libro plantea algunos problemas. La historia del pensamiento económico que ha contribuido a configurar la teoría económica actual es una historia multidimensional compuesta por muchas corrientes entrelazadas, como los cables de la instalación eléctrica de un automóvil. Separar las fuentes y los efectos de las distintas corrientes es más o menos tan difícil como encontrar un fallo eléctrico en alguna parte de la instalación. Para condensar las aportaciones de autores de ideas afines, los hemos agrupado en escuelas. Pero eso plantea problemas. No nos gusta, por ejemplo, resumir la teoría económica de los 250 años que van aproximadamente de 1500 a 1750 con el término general de *mercantilismo*, pero el tiempo y el espacio nos obligan a ello. Debemos hacer hincapié, sin embargo, en que para conocer realmente la historia del pensamiento económico, hay que leer los textos originales. Confiamos meramente en animar al lector a conocer las obras de las numerosas mentes creativas que este estudio le presenta¹.

¹ Para animar al lector a acudir a las fuentes originales, en las preguntas que se encuentran al final de cada capítulo hay una que obliga a buscar en las fuentes originales. Le pide que busque una referencia bibliográfica para una profesora despistada. Nuestra página web, que se encuentra en <http://www.college.hmco.com>, contiene una guía para buscar los textos originales en la web.

En los casos en los que una escuela es tan diversa que no es posible analizar a todos sus miembros, hemos seleccionado uno o más representativos, si bien nos damos cuenta de que lo más probable es que las ideas de un autor no se correspondan exactamente con las ideas imputadas a la escuela. Al seleccionar esos autores representativos, hacemos hincapié en los que más influyeron en el pensamiento posterior más que en los autores de los que surgieron las ideas económicas, y lo hacemos por dos razones. En primer lugar, es muy difícil distinguir las aportaciones originales de los autores económicos de las aportaciones de sus predecesores. En segundo lugar, a menudo los verdaderos autores de las ideas apenas influyen en el pensamiento posterior, bien porque sus contemporáneos no tienen en cuenta sus aportaciones, bien porque las rechazan.

Ilustremos esta cuestión con dos ejemplos. El *Essai sur la nature du commerce en général* de Richard Cantillon (c. 1680–1734), escrito entre 1730 y 1734, no se publicó hasta 1755. La escasa influencia que ejerció se limitó casi exclusivamente a Europa occidental y principalmente a Francia, donde circuló antes de su publicación. Pero esta obra se adelanta tanto a *Wealth of Nations* (1776) de Adam Smith como a la idea de la interdependencia de la economía desarrollada en *Tableau économique* (1758) de François Quesnay. Aunque Cantillon pudo muy bien influir en Quesnay y Smith, casi ninguno de sus contemporáneos lo tuvieron en cuenta. No fue hasta que W. S. Jevons redescubrió su obra en 1881 cuando recibió el reconocimiento que se merecía por sus aportaciones fundamentales. Se podría dedicar todo un capítulo a cada uno de estos pensadores, pero por falta de espacio dedicamos uno exclusivamente a Smith, ya que fue su obra la que más influyó en el pensamiento posterior.

El caso de H. H. Gossen es un ejemplo parecido. A principios de la década de 1870, aparecieron tres libros publicados independientemente, en los que se afirmaba que los economistas clásicos habían cometido un error en su explicación de las fuerzas que determinan los precios relativos al poner el énfasis exclusivamente en la oferta. Las tres obras, que mantenían todas ellas que los precios relativos se explicaban mejor por medio de las fuerzas de la utilidad marginal, o sea, de la demanda eran *Theory of Political Economy* (1871) de W. S. Jevons (1835–1882); *Grundsätze der Volkswirtschaftslehre* (1871) de Carl Menger (1840–1921); y *Éléments d'économie politique pure* (1874) de Léon Walras (1834–1910). En la segunda edición de *Theory of Political Economy* (1879), Jevons señaló que se había enterado de la existencia de un libro de H. H. Gossen publicado en 1854 que se adelantaba totalmente al suyo. Pero aunque la obra de Gossen es claramente anterior a la de Jevons, Menger y Walras, no influyó en la teoría posterior como las suyas, por lo que no lo hemos incluido en nuestros análisis de la utilidad marginal.

Una vez que hemos elegido a un autor representativo, debemos decidir, además, cuál de las obras de ese autor nos servirá de base para nuestro análisis. Por ejemplo, Thomas R. Malthus (1776–1834) es más conocido por su teoría de la población; aunque no fue su autor, su presentación de la teoría influyó tanto en el pensamiento posterior que la doctrina se conoce con el nombre de teoría malthusiana. De hecho, su *Essay on Population* fue tan popular que se publicaron siete ediciones. ¿Cuál debemos utilizar? Como la primera y la segunda son muy diferentes, mientras que el resto sigue esencialmente a la segunda, hemos optado por estudiar tanto la primera como la segunda con el fin de examinar lo suficiente tanto la teoría de la población como la influencia de Malthus en el desarrollo de la metodología económica. Asimismo, aunque *General Theory* (1936) de J. M. Keynes asegura a su autor un lugar en la historia de la teoría, sus ideas se desarrollaron y cam-

biaron tanto antes como después de su publicación, por lo que a veces es difícil identificar al “verdadero” Keynes. El hecho de que haya incoherencias en la presentación de autores tan complejos en este libro no significa que haya imprecisiones sino que se deben a la profundidad y el vigor del pensamiento de los autores, que se pierden en parte con la condensación. Esas incoherencias deben verse como una invitación a estudiar las obras originales.

CUESTIONES METODOLÓGICAS

Cuando se analiza la historia de la disciplina, es lógico preguntarse qué saben los economistas y cómo saben que lo saben. Esas preguntas pertenecen en términos generales al campo de la *epistemología*, que es el estudio del conocimiento humano; en la filosofía de la ciencia, pertenecen al campo de la “metodología”. Como en este libro aparecerán algunos términos metodológicos y como la metodología influye significativamente en lo que hacen los economistas, examinaremos brevemente la evolución del pensamiento metodológico y su influencia en el pensamiento económico.

A veces se dice que los análisis de la metodología deben dejarse a los miembros de la profesión que ya están a punto de jubilarse. Todo lo contrario. Antes de comenzar a estudiar cuestiones económicas, tenemos que decidir qué vamos a estudiar y qué enfoque vamos a adoptar, es decir, tenemos que tomar decisiones metodológicas. Una vez que nos hemos embarcado en un curso de acción, a menudo estamos demasiado implicados para cambiar nuestro *modus operandi* (en la jerga económica, estamos atados por nuestra inversión en capital humano específico). Por tanto, las cuestiones metodológicas son más importantes para los economistas jóvenes que para los mayores.

No se puede, sin embargo, animar a los economistas jóvenes a dedicarse al estudio de la metodología sin hacer algunas advertencias: el que hace incursiones en el infierno metodológico las hace por su cuenta y riesgo. El estudio de la metodología es adictivo; lleva a pensar en lo que se hace en lugar de hacerlo. Las cuestiones metodológicas están llenas de complicaciones y el neófito puede pasar por alto sutiles puntos que pueden invalidar totalmente sus ideas. No obstante, es importante reflexionar sobre ideas abstractas sabiendo que las conclusiones que se extraigan no son la última palabra. Una vez hechas estas advertencias y reconociendo la imposibilidad de entrar en profundidad en la metodología, presentamos algunas cuestiones metodológicas que han surgido en la filosofía de la ciencia desde los clásicos griegos hasta los pensadores modernos. En el apéndice de este capítulo ofrecemos un análisis supercondensado de las cuestiones metodológicas.

La economía como arte y como ciencia

Tal vez la distinción más importante en el pensamiento económico sea la que se hace entre *el arte de la economía*, la *economía positiva* y la *economía normativa*. La economía positiva se ocupa de las fuerzas que gobiernan la actividad económica. Se hace preguntas como las siguientes: ¿cómo funciona la economía? ¿Qué fuerzas determinan la distribución de la renta? El único fin de estas preguntas es el conocimiento por el co-

nocimiento. El análisis debe contener el menor número posible de juicios normativos. La economía normativa se ocupa explícitamente de qué debe ser. Es la rama filosófica de la economía que integra la economía y la ética.

El arte de la economía se ocupa de cuestiones relacionadas con la política económica. Relaciona la ciencia de la economía con la economía normativa y se hace preguntas como las siguientes: si éstos son mis objetivos normativos y si ésta es la forma en que funciona la economía, ¿cuál es la mejor manera de lograr estos objetivos?

La distinción es importante porque la economía positiva y el arte de la economía tienen metodologías muy distintas. La metodología de la economía positiva es formal y abstracta; trata de separar las fuerzas económicas de las fuerzas políticas y sociales. La metodología del arte de la economía es más compleja, ya que se ocupa de la política económica y debe abordar las relaciones entre la política, las fuerzas sociales y las fuerzas económicas. En el arte de la economía hay que integrar todas las dimensiones de un problema de las que se hace abstracción en la economía positiva.

¿Cuál debe ser el principal tema de interés de la economía? ¿La economía positiva o el arte de la economía? Es ésta una cuestión que ha suscitado un interminable debate en la historia del pensamiento económico. La escuela histórica alemana y la escuela marshalliana inglesa propugnan que se preste atención principalmente al arte de la economía. Para defender su postura se inspiran en la obra de Adam Smith. Los economistas ortodoxos modernos ponen el énfasis en la economía positiva y defienden su postura basándose en los escritos de David Ricardo. En consonancia con esa idea, la mayoría de los escritos metodológicos modernos ha girado en torno a la economía positiva, por lo que nuestro análisis metodológico del apéndice de este capítulo seguirá ese enfoque. Volveremos, sin embargo, a ocuparnos de las numerosas e interesantes cuestiones que rodean al arte de la economía cuando examinemos las medidas económicas que proponen algunos economistas.

La importancia de la verificación empírica

¿Cómo hacemos para responder a las preguntas “¿qué sabemos?” y “¿cómo sabemos que lo que sabemos es correcto?” Depende de la respuesta a la pregunta “¿existe una verdad última que los científicos estén tratando de revelar (postura absolutista) o no existe ninguna verdad subyacente (postura relativista)?” Si existe una verdad última, ¿cómo la encontraremos? Si no existe ninguna, ¿hay algunas proposiciones más verdaderas que otras? Los metodólogos pasados y presentes no han sido capaces de ponerse de acuerdo sobre estos problemas, pero han generado abundante literatura sobre el tema. Si creemos que existe una verdad última, el problema es cómo saber que ya la hemos descubierto.

Los medios con los que el creciente mundo científico trató de descubrir la verdad implicaban la observación empírica cuyo principal ejemplo es el método científico. Éste entrañaba la integración de la razón y la observación empírica. Aunque este tema es demasiado complicado para explicarlo más detalladamente, la verificación se analiza minuciosamente en los escritos de Kant, Hume, Descartes y otros filósofos de los siglos XVII y XVIII. Definiremos simplemente tres términos que han desempeñado un importante papel en el análisis: *inductivo*, *deductivo* y *abductivo*. Los dos primeros son muy conocidos. El razonamiento inductivo es empírico, va de las percepciones sensoriales a los conceptos generales; el razonamiento (lógica) deductivo aplica ciertas ideas generales

claras y nítidas a casos concretos. Como la mayoría de los filósofos cree que el conocimiento se deriva de una combinación de los dos, el debate normalmente gira en torno a la naturaleza de la combinación óptima.

“Abductivo” es el nombre que dio un filósofo pragmático, Charles Peirce, a una combinación específica del enfoque inductivo y el deductivo. El concepto abductivo es importante para la economía y otros estudios de sistemas complejos. El razonamiento abductivo utiliza tanto la deducción como la inducción para dar una explicación razonable a lo que ocurre. Conjuga la historia, las instituciones y el estudio empírico para comprenderlo; sin embargo, no pretende ofrecer una teoría definitiva, ya que, cuando se trata de un complejo sistema, no es posible llegar a tener una teoría definitiva.

Las cuestiones metodológicas han desempeñado un importante papel en el desarrollo del pensamiento económico, pero en seguida se vuelven. En el apéndice de este capítulo ofrecemos una breve panorámica del desarrollo de la metodología actual en economía.

VENTAJAS DEL ESTUDIO DE LA HISTORIA DEL PENSAMIENTO ECONÓMICO

La principal razón para estudiar la historia del pensamiento económico es convertirse en un economista mejor. Salvo contadas excepciones, los economistas importantes de ayer y de hoy conocían perfectamente la historia teórica de su disciplina. La lectura de la historia del pensamiento económico refuerza la capacidad teórica y lógica al brindar la oportunidad de relacionar los supuestos con las conclusiones: se aprende a seguir la lógica de sistemas que son diferentes del nuestro. Los científicos sociales también necesitan ser conscientes de su metodología. Una forma eficaz de serlo es estudiar las controversias históricas –como las controversias entre el enfoque deductivo y el inductivo o entre los defensores de los modelos teóricos abstractos rigurosos y los defensores de un enfoque más descriptivo e histórico– y observar las ventajas y los inconvenientes de cada metodología.

La historia de la teoría económica también puede enseñarnos humildad. Cuando observamos que grandes mentes cometen importantes errores teóricos o no examinan o siguen las sendas que, retrospectivamente, son obvias, nos damos cuenta de que nuestros propios paradigmas teóricos pueden tener fallos que nos resulta difícil percibir, porque estamos cegados por nuestras ideas preconcebidas. Ernest Hemingway dijo en una ocasión que para un escritor es contraproducente vivir en la ciudad de Nueva York, donde los escritores son como lombrices que habitan en un frasco. Podemos imaginar que nuestra cultura, con sus valores y sus ideas preconcebidas, en ocasiones cerrados, es el frasco en el que vivimos. Aunque es difícil salir de él y contemplar nuestra sociedad y su economía con absoluta objetividad, el estudio del desarrollo de la teoría económica puede llevarnos a tomar mayor conciencia de la importancia de intentarlo y a estar menos dispuestos a aceptar sin discusión la teoría vigente.

Otra razón más para estudiar las viejas ideas es fomentar otras nuevas. El estudio de la teoría económica anterior suele ser fuente de inspiración de nuevas ideas. Las teorías a veces se pierden en el pasado y no se llevan al futuro o pueden ir unidas a aplicaciones específicas. Un buen ejemplo es el desarrollo del concepto de rendimientos decrecientes y renta económica hacia 1815. Hasta 1890 aproximadamente, en que se reconoció final-

mente que los rendimientos y la renta económica podían aplicarse a los factores de producción, sólo se aplicaban a la tierra. También puede ocurrir que las ideas fructíferas se descarten junto con la ideología desfasada o inaceptable a la que van ligadas. La teoría ortodoxa desechó en gran parte la obra de Marx hasta que la Gran Depresión de los años 30 obligó a buscar en la teoría económica anterior una explicación a las causas de la depresión en un sistema capitalista.

Teniendo todo esto presente, pasamos a estudiar la historia del pensamiento económico, siguiendo el desarrollo de la economía ortodoxa moderna y teniendo en cuenta al mismo tiempo las desviaciones que han contribuido a configurar el contenido de la economía actual. Además de referirnos al ámbito y al contenido de la teoría, señalaremos importantes cuestiones metodológicas, así como las relaciones entre el desarrollo de las teorías y las circunstancias económicas en las que se desarrollaron. En los casos en los que el funcionamiento interno de una teoría sea esclarecedor, lo explicaremos. De vez en cuando indicaremos la importancia general de algunas ideas en el desarrollo de la teoría y las implicaciones más generales de la teoría como base para la formulación de la política económica y social.

Términos clave

arte de la economía
economía normativa
economía positiva
enfoque absolutista
enfoque relativista
epistemología
razonamiento abductivo

razonamiento deductivo
razonamiento inductivo
teoría económica heterodoxa
teoría económica ortodoxa
teoría macroeconómica
teoría microeconómica

Preguntas para repasar y debatir

1. Históricamente, se han utilizado cuatro mecanismos para resolver el problema de la escasez. ¿Cuáles son estos cuatro métodos? ¿Entran dentro del ámbito de la economía?
2. ¿Es la división de la economía en microeconomía y macroeconomía una división natural? ¿Qué debe estudiarse primero? ¿Por qué?
3. Algunas personas sostienen que la historia del pensamiento debe estudiarse porque es interesante en sí misma. Otras afirman que debe estudiarse porque ayuda a comprender la actualidad. ¿Cuál de estos argumentos es correcto? ¿Son incompatibles?
4. ¿Qué diferencia existe entre un enfoque relativista de la historia del pensamiento económico y un enfoque absolutista?
5. Explique cómo desempeñan los economistas heterodoxos un importante papel en la evolución de la teoría económica.

6. ¿Por qué es importante estudiar algunas de las ideas de los economistas heterodoxos, así como las de los teóricos ortodoxos? Ésta es una buena pregunta para responder de nuevo una vez leídos todos los capítulos.
7. Los autores de este libro reconocen que les interesa la historia del pensamiento porque consideran que es un medio para comprender mejor el pensamiento reciente. ¿Cómo puede haber influido en el tratamiento que dan a H. H. Gossen?
8. Las historias de las ideas deben ser selectivas. Escriba un ensayo sobre algunas de las cuestiones de selección con las que se encuentra todo el que escribe una historia del pensamiento económico.
9. Distinga entre economía positiva, economía normativa y arte de la economía.
10. ¿Cuáles son algunas de las ventajas de estudiar la historia del pensamiento económico.

Lecturas propuestas

- Blaug, Mark, *Economic Theory in Retrospect*, Cambridge, Cambridge University Press, 1985.
- . *The Methodology of Economics*, Cambridge, Cambridge University Press, 1978.
- Boland, Lawrence A., *The Foundations of Economic Method*, Londres, George Allen and Unwin, 1982.
- Caldwell, Bruce, *Beyond Positivism: Economic Methodology in the Twentieth Century*, Londres, George Allen and Unwin, 1982.
- Coats, A., W. (comp.), *Methodological Controversies in Economics: Historical Essays in Honor of T. W. Hutchison*, Greenwich, Conn., JAI Press, 1983.
- Ekelund, Robert B., Jr. y Robert F. Hébert, *Classics in Economic Thought: A Reader*, Nueva York, McGraw-Hill, 1996.
- Feyerabend, Paul, *Against Method: An Outline of an Anarchistic Theory of Knowledge*, Londres, New Left Boosk, 1975.
- Hausman, Daniel, *The Inexact and Separate Science of Economics*, Cambridge, Cambridge University Press, 1992.
- Hutchison, T. W., *Knowledge and Ignorance in Economics*, Oxford, Basil Blackwell, 1977.
- Kuhn, Thomas S., *The Structure of Scientific Revolutions*, Chicago, University of Chicago Press, 1970, 2ª ed. ampliada.
- Lakatos, Imre, *The Methodology of Scientific Research Programmes: Philosophical Papers*, Cambridge, Cambridge University Press, 1978, vol. 1.
- Latsis, S. J., *Method and Appraisal in Economics*, Cambridge, Cambridge University Press, 1976.
- McCloskey, Donald N., *The Rethoric of Economics*, Madison, Wis., The University of Wisconsin Press, 1985.
- Popper, Karl R., *The Logic of Scientific Discovery* (1934), Nueva York, Basic Books, 1959.

APÉNDICE DEL CAPÍTULO I

La profesión de la economía y su metodología

En su obra clásica *History of Economic Analysis*, Joseph Schumpeter afirmó que “el primer descubrimiento de una ciencia es el descubrimiento de sí misma”. Si se acepta esa idea, la ciencia de la economía es bastante joven, ya que la economía no se profesionalizó hasta hace cien años. Aunque adoptemos una visión más amplia y consideremos la economía como una disciplina intelectual, sigue siendo relativamente joven. Hasta 1500 ningún grupo se dedicó exclusivamente a comprender la economía. Sin embargo, entre 1500 y 1750 el volumen de literatura económica aumentó significativamente en Europa occidental. Los primeros autores fueron principalmente hombres de negocios interesados en las cuestiones de política económica. Escribieron tratados o panfletos sobre cuestiones específicas más que tratados que intentaban codificar el saber económico. En los últimos cien años de ese periodo, es decir, entre 1650 y 1750, sí comenzó a surgir un conjunto de conocimientos económicos cuando surgió la economía como disciplina intelectual. Como la mayoría de los bebés, al principio era algo desproporcionada.

Adam Smith, prodigioso erudito y conocedor de la filosofía moral, tomó la incipiente literatura económica engendrada entre 1650 y 1750 y la convirtió en una disciplina intelectual que llamó *economía política* en su obra *Wealth of Nations* (1776). Durante los cien años siguientes, no existió la profesión de la economía como tal, ningún grupo que se dedicara exclusivamente a analizar la actividad económica. Aparecían con creciente frecuencia libros como el de Smith, escritos para codificar los conocimientos de economía política, pero sus autores normalmente eran hombres de negocios o académicos interesados en las cuestiones económicas. El periodo 1776–1876 fue testigo de una creciente profesionalización de la disciplina de la economía política, cuando su estudio se alejó aún más del mundo de los negocios y entró en el mundo académico.

En 1900, la economía política tenía un nuevo nombre, *economía*, y se impartía tanto en las universidades de Estados Unidos como en las universidades europeas. Al profesionalizarse, los que pretendían ser economistas tenían que realizar estudios superiores; surgieron centros para su estudio en Inglaterra y en Alemania, adonde acudían muchos estadounidenses a especializarse en economía. A partir de entonces, muchas universidades públicas y privadas de Estados Unidos empezaron a ampliar sus ofertas universitarias y a crear programas de doctorado.

La Gran Depresión de los años 30 y la creciente intervención del Estado en la actividad económica avivaron el interés por la formación económica. Al mismo tiempo, la persecución religiosa nazi y la amenazadora guerra en Europa llevaron a Estados Unidos a un gran número de académicos de todas las disciplinas. El centro de gravedad de la enseñanza superior de economía se desplazó durante este periodo de Europa occidental a Estados Unidos, donde actualmente se forman muchos de los economistas de todo el mundo. En la década de 1930, la mayoría de los doctores en economía fue contratado por instituciones académicas, donde se dedicaron a la docencia y a la comprensión del funcionamiento de la economía más que a la política económica práctica y los negocios.

Estos acontecimientos históricos, que desplazaron el interés de la economía por la política económica práctica y los negocios al análisis del funcionamiento de una economía, han influido significativamente en el desarrollo de la teoría económica. Los economistas políticos anteriores a Smith, que eran hombres de negocios que poseían considerables conocimientos prácticos de las instituciones y del funcionamiento de la economía, fueron sustituidos por académicos, más inclinados por naturaleza y por formación por las cuestiones teóricas más abstractas.

La difusión de las ideas económicas

En 1650 no había economistas, pero hoy parecen estar en todas partes: en la prensa, en la televisión, en la administración pública y en la empresa. Sin embargo, la universidad es el centro en el que se desarrolla una gran parte de la actividad investigadora que extiende las fronteras del saber en economía. El estado y el rumbo actuales del pensamiento económico son fruto de las investigaciones realizadas en las universidades y en los centros de investigación. Las investigaciones se presentan a la profesión en seminarios y documentos de trabajo hasta que están suficientemente refinadas para publicarlas, normalmente en forma de artículo en una revista ligada a una organización profesional o a un departamento de economía. Muchas ideas fundamentales son fruto de investigaciones realizadas en tesis doctorales y muchos refinamientos y ampliaciones de ideas fundamentales proceden de doctorandos que trabajan con las grandes figuras de la profesión.

Una vez terminado el doctorado, los economistas académicos se encuentran de bruces con el mercado. “Publicar o morir” es la regla en el cruel y competitivo mundo al que se enfrenta cada aspirante a profesor permanente en las grandes universidades y en muchas de las que sólo tienen estudios de grado. Como las principales universidades producen muchos más doctores de los que necesitan para su propio departamento, hay muchas probabilidades de que un doctor de estas universidades encuentre trabajo en otras de menor rango, en la empresa o en la administración pública.

Como la universidad en la que se realizan los estudios de posgrado es tan determinante en el modo de pensar de un economista y como publicar es tan importante para el éxito de un economista, el contenido de los cursos de doctorado en economía y las decisiones de los editores de las revistas de economía influyen extraordinariamente en el rumbo del pensamiento económico. Esas decisiones de los departamentos de economía y de las revistas de la corriente principal reflejan el juicio colectivo de la opinión profesional ortodoxa dominante. Hay, por supuesto, algunos departamentos y revistas de economía que reflejan las ideas heterodoxas. La continua aparición de nuevas revistas y programas de estudios divergentes refleja la falta de acuerdo en la profesión sobre la corrección de la opinión dominante.

La competencia manifiesta entre los pensadores y los investigadores en la búsqueda del conocimiento debería llevar a crear programas de investigación progresivos y a rechazar las ideas erróneas. Pero la economía es una ciencia social estrechamente ligada a cuestiones éticas que no tienen fáciles respuestas. Cada economista trabaja en un medio social más amplio impregnado de actitudes normativas que son difíciles de erradicar de la investigación y difíciles incluso de percibir. Como consecuencia de estas dificultades, la elección de la metodología correcta por parte de los economistas es crucial para avanzar en el conocimiento de la economía.

La evolución del pensamiento metodológico

En este capítulo hemos mencionado los conceptos de inducción, deducción y abducción como introducción a la metodología. Examinemos ahora la evolución del pensamiento metodológico y su influencia en la economía.

La aparición del positivismo lógico

La metodología de la ciencia entró en el siglo XX con el desarrollo del positivismo lógico, que dio al método científico unos fundamentos filosóficos. Estableció un método de trabajo que expresaba los aspectos empíricos y no empíricos o racionales que hemos analizado en este capítulo. En el *positivismo lógico* se unieron el razonamiento deductivo y el deseo positivista de dejar que los hechos hablaran por sí mismos. Tuvo su origen en un grupo llamado Círculo de Viena, que intentó formalizar los métodos de los científicos describiendo los que seguían en realidad.

Los positivistas lógicos sostenían que los científicos desarrollan una estructura deductiva (una teoría lógica) que lleva a formular proposiciones contrastables empíricamente. Sin embargo, una teoría deductiva sólo se considera verdadera una vez que se ha contrastado y verificado empíricamente. El papel del científico es desarrollar estas teorías lógicas y contrastarlas. Aunque existía un debate entre los positivistas lógicos sobre qué constituía la verdad, todos coincidían en que se descubriría por medio de la observación empírica.

El positivismo lógico imperó en la filosofía de la ciencia solamente desde la década de 1920 hasta la de 1930, pero su influencia en la economía duró mucho más. Fue el positivismo lógico el que formalizó la distinción entre economía normativa y economía positiva, realizada primero por Nassau Senior en 1836 y después por J. S. Mill y John Neville Keynes. Esta distinción sigue apareciendo en la mayoría de los libros de texto de introducción, que describen la economía como una ciencia positiva cuyo objetivo es desarrollar teorías que puedan validarse empíricamente. Los análisis normativos se desterraron de la economía por no considerarse científicos.

Del positivismo lógico al falsacionismo

El positivismo lógico representó la culminación de la creencia de que el fin de la ciencia es establecer la “verdad”. Desde entonces, la metodología de la ciencia se ha alejado cada vez más de esa idea. El primer alejamiento se debió a la preocupación por el aspecto de la “verificación” de la teoría positivista lógica. Donde mejor se expresa esta preocupación es en los escritos de Karl Popper, quien en la década de 1930 afirmó que las verificaciones empíricas no establecen la verdad de una teoría, sólo su falsedad; esa es la razón por la que el enfoque de Popper se denomina a veces *falsacionismo*. Según Popper, nunca es posible “verificar” una teoría, ya que no es posible realizar todas las contrastaciones posibles de la teoría. Supongamos, por ejemplo, que una teoría predice que cuando la oferta monetaria aumenta, los precios suben en el mismo porcentaje. Supongamos a continuación que se realiza un experimento y se obtiene realmente el resultado que predice la teoría. Según Popper, eso indica únicamente que aún no se ha demostrado que la teoría sea falsa. La teoría puede o no ser

verdadera, ya que el próximo experimento puede dar un resultado incoherente con la predicción de la teoría.

Popper afirma, pues, que el objetivo de la ciencia debe ser desarrollar teorías con hipótesis contrastables empíricamente y tratar de falsarlas, descartando las que demuestren ser falsas. El progreso de la ciencia depende, según Popper, de la continua falsación de las teorías. La teoría que impere será la que explique la mayor variedad de observaciones empíricas y que aún no se haya falsado.

Del falsacionismo a los paradigmas

Sería estupendo que los problemas metodológicos pudieran resolverse de una manera tan clara como sugiere el enfoque de Popper, pero los debates metodológicos son todo menos claros. Las tendencias más recientes han alejado la metodología cada vez más de esas nítidas distinciones. El rechazo moderno de la teoría de Popper no es infundado: el falsacionismo tiene algunos problemas serios. En primer lugar, las predicciones empíricas de algunas teorías no pueden contrastarse porque no existe la tecnología necesaria para contrastarlas. ¿Qué debe hacerse con esas teorías? En segundo lugar, es difícil saber cuándo se ha falsado o no una teoría. Por ejemplo, si una contrastación empírica no produce los resultados esperados, el investigador puede atribuir, y a menudo atribuye, el fracaso a fallos del procedimiento de contrastación o a algún factor exógeno. Por tanto, una sola contrastación empírica negativa a menudo no invalida la teoría.

El tercer problema se debe a la manera de pensar de los investigadores, que pueden no contrastar las implicaciones de una teoría establecida, suponiendo que son verdaderas. Ese modo de pensar puede llevar a no aceptar teorías nuevas y posiblemente más defendibles.

En respuesta en parte a estos problemas, Thomas Kuhn desbancó la metodología del falsacionismo en *The Structure of Scientific Revolutions* (1962) introduciendo en el debate el concepto de paradigma. Un paradigma, tal como utiliza Kuhn la palabra, es un enfoque y un acervo de conocimientos dados que se reflejan en los análisis de los investigadores que se ajustan a la presentación modélica aceptada del pensamiento científico dominante en cualquier momento dado. Kuhn sostenía que la mayoría de los estudios científicos son *ciencia normal*, en la que los investigadores tratan de resolver enigmas planteados dentro del marco del paradigma existente. Estos estudios a menudo llevan a descubrir anomalías que el paradigma no es capaz de explicar, pero la existencia de esas anomalías no es suficiente para desechar el paradigma dominante; sólo puede desecharlo otro paradigma que sea capaz de abordar mejor las anomalías. Una vez que se ha desarrollado ese paradigma superior, es posible una revolución científica. En la *ciencia revolucionaria*, primero el paradigma existente es rechazado por una parte de la comunidad científica y después el antiguo y el nuevo paradigma comienzan a competir y la comunicación entre los investigadores de los bandos contrarios se hace difícil. Al final, si la revolución tiene éxito, se plantean nuevas preguntas en el nuevo marco y se desarrolla una nueva ciencia normal.

Mientras que para Popper la "verdad" (o lo más que nos podemos acercar a ella) vencerá, para Kuhn es posible que exista una teoría superior, pero no se adopta debido a la inercia que favorece al paradigma existente. Por tanto, la teoría reinante no es necesariamente la mejor.

Los que discrepaban de la teoría dominante pronto adoptaron el análisis de Kuhn, ya que sugería que el paradigma que preferían podría demostrar que era superior al dominante y, por tanto, reemplazarlo. El estudio de Kuhn sugería, además, que los cambios se producen mediante revoluciones; permitía albergar la esperanza de que el cambio, cuando se produjera, se produciría rápidamente. Aunque Kuhn centró la atención en las ciencias naturales, influyó significativamente en las ciencias sociales, como la economía. En los análisis metodológicos de las décadas de 1970 y 1980 aparece repetidamente el término *paradigma*.

De los paradigmas a los programas de investigación

La idea de que la teoría existente podía no contener la verdad fue extendida por Imre Lakatos a finales de los años 60 y durante la década de 1970. Lakatos trató de comprender y formular los procedimientos que seguían realmente los buenos científicos; observó que los científicos se dedican a desarrollar programas científicos rivales, cada uno de los cuales implica analizar e intentar falsar un conjunto de datos, pero también aceptar incuestionablemente un conjunto de postulados lógicos que constituyen el núcleo duro. Cada estudio deriva un conjunto de implicaciones periféricas del núcleo duro e intenta falsarlas. La falsación de una única implicación periférica no obliga a rechazar la teoría, pero sí a reconsiderar la estructura lógica y quizá a realizar un ajuste *ad hoc*. Sólo si se falsan “suficientes” implicaciones periféricas, se reconsiderarán los supuestos del núcleo duro. Lakatos llamó *progresivos* a los programas si el proceso de falsación de las implicaciones periféricas progresaba y *degenerativos* en caso contrario. La obra de Lakatos tiene dos características significativas: (1) reconoce la complejidad del proceso por el que se falsa una teoría; y (2) mientras que los análisis anteriores exigían que predominara una teoría, Lakatos prevé la existencia simultánea de múltiples teorías viables cuyos méritos relativos no son fáciles de discernir.

De los programas de investigación a los enfoques de la metodología basados en la sociología y la retórica

Los movimientos que acabamos de esbozar están en un sentido cada vez más alejados del positivismo lógico, pero en otro son refinamientos del positivismo lógico que reconocen las limitaciones de la contrastación empírica. Una obra que se distancia de una forma mucho más radical de la metodología anterior es *Against Method: An Outline of an Anarchistic Theory of Knowledge* (1975) de Paul Feyerabend. Este autor sostiene que la aceptación de cualquier método limita la creatividad en la resolución de los problemas y que la mejor ciencia es, pues, la que no utiliza ningún método; en otras palabras, todo vale. Aunque su razonamiento radical parece una locura a primera vista, ofrece algunos puntos de vista nuevos sobre el conocimiento que sirven para entender el enfoque retórico y el sociológico que han influido en las tendencias recientes de la metodología de la economía. Aunque los enfoques anteriores reconocían la dificultad de descubrir la verdad, no ponían en cuestión la visión platónica de la verdad como absoluto. El enfoque retórico y el sociológico hacen exactamente eso. Como se niegan a asumir la existencia de una verdad última e inviolable, buscan otras razones para explicar por qué los individuos creen lo que creen.

El *enfoque retórico* de la metodología pone el acento en la persuasión del lenguaje y sostiene que una teoría puede aceptarse, no porque sea inherentemente verdadera sino porque sus defensores consiguen convencer a otros de su valor por medio de su retórica superior. El *enfoque sociológico* examina las restricciones sociales e institucionales que influyen en la aceptabilidad de una teoría. La financiación, el empleo y el control de las revistas pueden influir tanto en qué teoría se acepta como en la capacidad de la teoría para explicar exactamente los fenómenos. Los partidarios del enfoque sociológico sostienen que la mayoría de los investigadores tienen menos interés en que las teorías que proponen sean correctas que en que sean publicables. Lo que comparten principalmente estas dos teorías es su escepticismo sobre las posibilidades de descubrir la verdad o incluso sobre la existencia de la verdad. Según estos enfoques, una teoría no tiene por qué haber surgido necesariamente porque esté más cerca de la verdad; puede haber surgido por toda una variedad de razones, de las cuales la verdad –si existe– no es más que una.

La metodología posretórica

¿Cómo estamos en relación con la metodología? Algo confundidos, pero estar confundido no es raro cuando se trata de metodología. Observando la evolución de la epistemología en las últimas décadas, hemos visto que las respuestas a las preguntas de cómo y qué sabemos son cada vez más vagas hasta casi aniquilar la metodología: los investigadores más persuasivos ganarán independientemente del valor de su trabajo. Sin embargo, afortunadamente no es necesario aceptar esa postura como una realidad absoluta. Aunque esos puntos de vista extremos aportan interesantes ideas, es claramente necesario atemperarlos con el sentido común. Aun admitiendo las influencias sociales y retóricas en el rumbo de la ciencia, no es necesario aceptar que de ahí se desprende necesariamente la actitud del “todo vale” de Feyerabend. Además, la metodología no va a acabar ahí. La *metodología posretórica* probablemente combinará ideas como las de Feyerabend con enfoques más factibles y pondrá el acento en la abducción más que en la deducción o la inducción.

Aunque los investigadores nunca sepan con certeza si una teoría es verdadera o falsa, deben aceptar las ideas más prometedoras como hipótesis de trabajo provisionalmente verdaderas, para lo cual es posible que vuelvan a algunos elementos de la metodología positivista lógica y falsacionista. Es posible incluso que acepten todos los argumentos de la escuela retórica y de la sociológica y se comporten aun así como siempre se han comportado con respecto a la verdad o la falsedad de sus investigaciones. La diferencia será de perspectiva: los economistas posretóricos dudarán más de sus conocimientos, tenderán menos a descartar un argumento por falso antes de haberlo examinado detenidamente y a ser más favorables a la diversidad. Los economistas posretóricos mirarán con lupa los incentivos de los investigadores para estudiar determinadas teorías y observarán con escepticismo los resultados de los estudios que coincidan con los intereses o las ideas preconcebidas del propio investigador. Por último, los economistas posretóricos tenderán mucho más que un positivista lógico o un falsacionista a seguir la estadística bayesiana más que la clásica.

Los *bayesianos* creen que se puede descubrir un grado mayor o menor de verdad en las afirmaciones, pero no la verdad última. La influencia bayesiana llevará a reinterpretar los contrastes estadísticos clásicos y a considerarlos menos exactos, menos convincentes y no independientemente representativos de un intervalo específico de confianza. En la

metodología del futuro, la información sobre el investigador, así como la investigación, serán probablemente un componente necesario de cualquier análisis de significatividad estadística.

Tanto para los economistas bayesianos como para los retóricos, el conocimiento se basa en última instancia en la fe. Reconociendo eso, es necesario proceder con cautela en la búsqueda del conocimiento, dándose cuenta de que un exceso de escepticismo frustra la creatividad. La metodología retórica no debería constituir, pues, más que una metametodología que, una vez aceptada, afecta poco al trabajo diario de los economistas. Éstos hacen lo que hacen.

Conclusiones metodológicas

Los debates metodológicos en economía generalmente han ido muy por detrás de los debates metodológicos en epistemología y en filosofía de la ciencia. Según la mayoría de los libros de texto de economía, la metodología dominante en economía sigue siendo el positivismo lógico, que hace tiempo que se descartó en otros campos, así como en las revistas de economía dedicadas a la metodología. Pero de vez en cuando los economistas sufren un arrebato metodológico, hacen una introspección y se preguntan: “¿es esto lo que deberíamos hacer?” Nunca responden totalmente a esta pregunta sino que continúan como antes, si bien pertrechados de ideas metodológicas algo actualizadas. Aunque raras veces se habla de metodología, es la metodología la que explica en última instancia las diferencias entre los economistas. Los formalistas tienden más a utilizar una metodología positivista lógica o falsacionista y a creer en un enfoque absolutista; el resto tiende más a utilizar un enfoque sociológico o retórico y a creer en un enfoque relativista.

PRIMERA PARTE

La economía preclásica



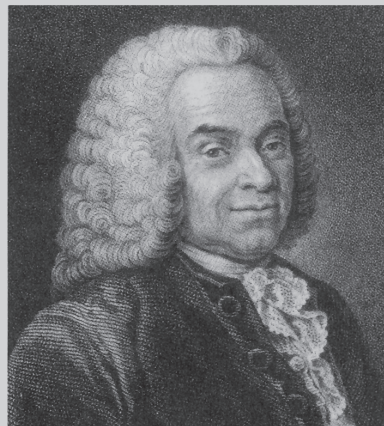
Aristóteles



Santo Tomás de Aquino



François Quesnay



William Petty

*“¿Por dónde empezamos”, preguntó la Reina Roja.
“Empecemos por el principio”, respondió el Dodo.*

—Lewis Carroll

Aunque la actividad económica ha sido una característica de la cultura humana desde los albores de la civilización, apenas se realizaron análisis formales de esa actividad hasta el desarrollo del capitalismo mercantilista en Europa occidental durante el siglo XV. En esa época, las principales sociedades europeas agrarias comenzaron a comerciar cada vez más entre sí, creando las condiciones necesarias para el nacimiento de la economía como estudio social. Los estudios económicos de esta época no eran sistemáticos: la teoría económica se desarrolló poco a poco a partir de las respuestas intelectuales individuales a problemas contemporáneos. No surgió ningún gran sistema analítico. No fue hasta mediados del siglo XVIII, con la aparición de la “economía clásica” de Adam Smith, cuando la economía dio un importante paso para convertirse en una verdadera ciencia social.

Dada esta realidad, nuestro estudio de la historia de las ideas económicas podría comenzar con la economía smithiana clásica. Pero existen otros enfoques. Por ejemplo, podríamos empezar por el año 1200 aproximadamente, época en la que se reconocieron por primera vez las posibilidades de analizar la economía. Otro enfoque sería empezar por los principales autores posteriores de la Edad Media. Otro sería tener en cuenta el hecho de que posiblemente el avance más significativo en las ciencias

sociales haya sido darse cuenta de que es posible examinar analíticamente algunos aspectos de la sociedad. La idea de que las estructuras sociales podían analizarse exactamente igual que el universo físico llevaba siglos gestándose e incluso se remonta al pensamiento griego clásico. Aunque los filósofos griegos no reconocieron que la economía podía analizarse (como analizaron claramente los aspectos políticos de la sociedad), su análisis de lo que son esencialmente economías precursoras de la economía de mercado sentó las bases que facilitaron la labor de los pensadores posteriores. El argumento de las bases sugiere otra alternativa más. Las primeras sociedades a menudo expresaron sus opiniones en obras religiosas, por lo que podríamos comenzar el análisis de las ideas económicas por estos primeros textos.

Una vez barajadas todas estas alternativas, hemos decidido comenzar por el desarrollo de las primeras ideas económicas no occidentales y el pensamiento griego y examinar a continuación los escritos de los pensadores árabe-islámicos, los escolásticos, los mercantilistas y los fisiócratas, pero examinarlos con brevedad. La Primera parte es, pues, más corta que las demás, pero lo suficientemente larga para dar una idea de la importancia de los primeros escritos.

Una importante razón para examinar las ideas preclásicas y premercantilistas de los autores

chinos, griegos y árabe-islámicos, así como de los escolásticos, es comprender algunas de las cuestiones más ético-filosóficas de la escasez relativa. Un principio fundamental de la teoría ortodoxa moderna es que es mejor tener más bienes que tener menos y las pautas de actividad vigentes en las sociedades modernas confirman plenamente este principio. Los primeros pensadores religiosos, griegos y escolásticos no partieron de esta premisa y las preguntas que formularon sobre los objetivos económicos y no económicos del individuo y de la sociedad son eternas. El tema de que la vida es algo más que bienes materiales ha sido abordado por diversos autores económicos heterodoxos a lo largo de la historia de la economía.

En el Capítulo 3 analizamos el pensamiento económico desde el siglo XVI hasta mediados del XVIII. Durante este periodo, se desarrolló lo que podría llamarse la primera escuela de pensamiento económico, el mercantilismo. La escuela mercantilista creía que la riqueza de una nación y la cantidad de oro de un país estaban estrechamente relacionados y consideraba que el Estado tenía la importante misión de velar porque la economía funcionara bien. El pensamiento mercantilista imperó desde el siglo XVI hasta mediados del XVIII.

Sin embargo, hacia mediados de la década de 1700 el pensamiento económico comenzó a cambiar. El liberalismo estaba en mantillas y la semilla tanto de la revolución política como de la revolución económica estaba comenzando a germinar. Durante este periodo floreció un importante grupo de autores franceses que acabaron llamándose fisiócratas. El más importante fue François Quesney (1694–1774), médico de Luis XV, que desarrolló un sistema analítico que concebía la economía como un flujo circular en el que el que controlaba la economía no era el Estado sino el derecho natural. Fueron los fisiócratas los que desarrollaron el concepto de *laissez faire, laissez passer* (“dejad hacer, dejad pasar”); sus ideas fueron las precursoras directas de las ideas económicas clásicas.

Además de los fisiócratas, hubo otros interesantes preclásicos. William Petty (1623–1687) fue quien primero sugirió la importancia de medir los fenómenos económicos. En una serie de poemas y otros escritos absolutamente satíricos, Bernard Mandeville (c. 1670–1733) ridiculizó algunos aspectos de las ideas de los moralistas sentimentales y afirmó que el interés personal guiado por la intervención del Estado lleva al beneficio social. Richard Cantillon (c. 1680–1734) no influyó en el desarrollo del pensamiento, pero por la lógica de sus ideas algunos lo consideran cofundador de la escuela clásica. También examinamos el pensamiento de David Hume (1711–1776), que en una serie de ensayos hizo importantes aportaciones a la economía teórica.

Para analizar estos autores preclásicos, es importante tener presentes dos cuestiones. En primer lugar, se ocuparon de limitados aspectos de la economía y no desarrollaron su análisis hasta convertirlo en un sistema económico general. Estos autores tenían una enorme agudeza mental, pero sencillamente no buscaban grandes teorías. Más tarde, cuando los fisiócratas y los mercantilistas liberales comenzaron a imaginar un sistema más general, tuvieron que resolver complejos problemas analíticos antes de poder siquiera comenzar a sintetizar los análisis anteriores en un corpus integral de teoría económica. En segundo lugar, los cambios que experimentó el pensamiento económico a lo largo de los siglos fueron, en parte, respuestas a los cambios de la organización económica de la sociedad. Por ejemplo, en Inglaterra el pensamiento económico escolástico se derivó del feudalismo y la teoría mercantilista del capitalismo mercantilista. Del mismo modo, las ideas clásicas del *laissez faire* que aparecen en los escritos de los mercantilistas liberales fueron unidas a los comienzos del capitalismo industrial. Así pues, aunque éste es un libro de historia del pensamiento económico, el conocimiento de la historia económica ayuda considerablemente a comprender mejor el pensamiento económico.

2

Los comienzos del pensamiento económico preclásico

“El nacimiento del análisis económico en Occidente es el resultado de la unión de dos elementos del pensamiento helénico.

Uno de ellos es la capacidad para analizar las relaciones sociales de una forma generalizada o abstracta.

El segundo es una reflexión sobre la vida en el sofisticado entorno económico creado por el enorme aumento del crecimiento impulsado por las exportaciones.”

—Barry Gordon

AUTORES IMPORTANTES

HESIODO	<i>Los trabajos y los días</i> c. 800 a.C.
GUAN ZHONG	<i>Guan Zi</i> c. 700 a.C.
PLATÓN	<i>La república</i> c. 400 a.C.
JENOFONTE	<i>Formas y medios de aumentar los ingresos de Atenas</i> c. 355 a.C.
ARISTÓTELES	<i>La política</i> c. 310 a.C.
ABU HAMID AL-GHAZALI	<i>Ihya Ulum al Din</i> c. 1110
SANTO TOMÁS DE AQUINO	<i>La suma teológica</i> c. 1273
IBN KHALDUN	<i>Mugaddimah</i> 1377

La economía clásica se remonta a la publicación de *Wealth of Nations* de Adam Smith en 1776. Naturalmente, ésta no es más que una fecha aproximada; como veremos en el siguiente capítulo, las ideas de *Wealth of Nations* ya estaban gestándose desde hacía doscientos años. Dividimos este periodo en dos partes: los comienzos del periodo preclásico, que van desde alrededor del año 800 a.C. hasta 1500, y la era preclásica, que va desde 1500 hasta 1776. En este capítulo nos ocupamos de los comienzos del periodo preclásico. Como abarcan 2.300 años, alrededor de doce veces los doscientos años que han transcurrido aproximadamente desde 1776, hay que hacer una gran selección, para lo cual nos hemos basado en los estudios de diversos estudiosos que han contribuido notablemente en los últimos cincuenta años a conocer este periodo.

Dividimos los comienzos del *periodo preclásico* en cuatro subperiodos: (1) los inicios del pensamiento económico oriental, representados por los escritos de Guan Zhong,

figura del siglo VII a.C. (725–645 a.C.); (2) el pensamiento griego, del cual escogemos las obras de Hesiodo (c. 800 a.C.), Jenofontes (c. 430–355 a.C.) y Aristóteles (384–322 a.C.); (3) el pensamiento árabe-islámico, del cual escogemos los escritos de al-Ghazali (1058–1111) e Ibn Khaldun (1332–1406); y (4) el pensamiento económico de los escolásticos, del cual escogemos los escritos de Santo Tomás de Aquino (1225–1274).

ALGUNAS GRANDES GENERALIZACIONES

La teoría económica moderna achaca todos los problemas económicos en la escasez relativa. La escasez es el resultado de nuestro deseo de consumir más bienes y servicios de los que puede producir nuestra sociedad. Las economías modernas son economías de mercado, por lo que la teoría económica moderna centra la atención en la forma en que ayudan los mercados a abordar los problemas de la escasez y presta mucha menos atención al uso de la fuerza, la autoridad y la tradición. Los primeros pensadores preclásicos reflexionaron sobre aspectos de su vida económica, pero prestaron atención principalmente a los mecanismos de asignación que no se basaban en el mercado. A diferencia de los economistas modernos, que están especialmente interesados en la eficiencia de la asignación de los recursos, los primeros pensadores preclásicos occidentales examinaron las consecuencias de algunos tipos de actividades económicas para la justicia y la calidad de vida.

Aunque las actividades de mercado crecieron, las ciudades se expandieron, el transporte experimentó crecientes mejoras y se adoptaron métodos de producción mejores y más eficientes, en los 2.300 años que van desde el periodo griego hasta el fin del escolasticismo, la estructura económica fundamental de la sociedad no cambió significativamente. Los individuos no dependían de otros para producir los bienes que consumían o de los mercados para adquirirlos sino que eran en gran medida autosuficientes. A los primeros autores preclásicos no les interesaron, pues, los mercados, porque éstos tenían relativamente poca importancia en las actividades diarias de la población. Una de las diferencias más significativas entre los comienzos del pensamiento económico preclásico y el pensamiento económico ortodoxo moderno está relacionada con el mecanismo de asignación de los recursos. En un entorno en el que no existían los mercados, los pensadores centraron la atención en el uso de la autoridad como mecanismo de asignación de los recursos.

Los primeros autores apenas tenían noción del significado y de las implicaciones de la escasez y de cómo coordinaba el mercado las actividades individuales. Esta observación no empaña los logros de estos intelectuales, pues todavía hubo que recorrer un largo y tortuoso camino hasta reconocer el significado y las implicaciones de la escasez y darse cuenta de que existía una economía susceptible de ser analizada. Los historiadores de las ideas económicas reconocen que los primeros autores identificaron una serie de conceptos e instrumentos que permitieron a los autores posteriores comprender la economía de mercado que estaba desarrollándose.

En los comienzos de la doctrina preclásica se observan dos importantes temas. Uno era cuál es el nivel de investigación adecuado para analizar la sociedad. Estos autores creían que no era correcto separar ninguna actividad –por ejemplo, la económica– del resto. La propia capacidad de hacer esa separación abstracta forma parte del aparato

intelectual necesario para el “nacimiento” de la economía y de las demás ciencias sociales. Es paradójico que aunque los autores griegos, los estudiosos árabe-islámicos y Santo Tomás de Aquino rechazaron la separación artificial de las actividades, con su desarrollo del razonamiento abstracto aportaron a las ciencias sociales un importante componente básico esencial.

El segundo tema es el énfasis en cuestiones filosóficas generales, especialmente en las de la justicia y la equidad. Los autores preclásicos examinaron el comercio y los precios con el fin de evaluar su justicia y su equidad. Esa preocupación tiene sentido en una sociedad anterior al mercado. Estos dos temas –la ilegitimidad de la abstracción y el énfasis en la equidad– también pueden encontrarse en una gran cantidad de escritos económicos heterodoxos desde el siglo XVIII hasta la actualidad.

EL PENSAMIENTO ECONÓMICO NO OCCIDENTAL

Los historiadores occidentales del pensamiento económico tienen tendencia, como nosotros mismos, a concentrarse en los autores occidentales. Su justificación es discutible. J. A. Schumpeter, que escribió una amplia y respetada historia del pensamiento económico en 1954, sostenía que no había podido encontrar ningún primer escrito económico no occidental que tuviera contenido analítico y, además, que “no ha llegado hasta nosotros ningún análisis de temas estrictamente económicos que pueda llamarse ‘científico’ en el sentido en que utilizamos nosotros el término”¹. Schumpeter también señaló el curioso vacío que existía, a su juicio, en la literatura económica entre los escritos de los griegos y Santo Tomás de Aquino, un periodo de casi mil años durante el cual parecía que no se había escrito de economía nada que mereciera la pena.

Desde Schumpeter, algunos estudiosos han puesto en cuestión sus conclusiones y han comenzado a encontrar algunos primeros escritos interesantes sobre economía. Nosotros examinaremos brevemente, por ejemplo, las obras recién traducidas de un autor chino del siglo VII a.C., Guan Zhong (725–645 a.C.), para dar al lector una idea de sus aportaciones y, en términos más generales, para sugerir que es probable que se hayan realizado análisis de la actividad económica en diversas épocas y lugares. La mayoría de los primeros escritos chinos sobre economía encajan en la caracterización de Schumpeter: son esencialmente reflexiones sobre la administración pública dentro de modelos éticos más que estudios estrictamente “científicos”. Sin embargo, la obra de Guan Zhong, *Guan Zi*, destaca por salirse del molde administrativo². Contiene algunas ideas fundamentales para el pensamiento económico. Probablemente la más importante sea su teoría de “lo ligero y lo pesado”, que se adelanta a la teoría de la oferta y la demanda. Otras son su teoría precursora de la teoría cuantitativa, su análisis de la

¹ J. A. Schumpeter, *History of Economic Analysis*, Nueva York, Oxford University Press, 1954, pág. 53.

² Este análisis se basa en una traducción reciente de Guan Zhong realizada por W. Allyn Rickett y en los escritos de Hu Jichuang (*A Concise History of Chinese Economic Thought*, 1988), traducidos recientemente al inglés. La obra fundamental de Hu Jichuang en la historia del pensamiento económico chino reconoce la importancia de Guan Zhong y pone a disposición de los estudiosos occidentales antiguas obras chinas a las que antes no se podía acceder. Las investigaciones recientes han demostrado que la obra *Guan Zi* no fue escrita realmente en su totalidad por Guan Zhong sino adaptada por varios escritores anónimos que defendían sus ideas y revisaron su obra a lo largo de un periodo de unos doscientos años.

política fiscal anticíclica y su valoración del funcionamiento del mercado. Examinemos brevemente cada una de ellas.

Guan Zhong sostenía que cuando un bien era abundante, se volvía ligero y su precio bajaba. Cuando “se guardaba bajo llave”, se volvía pesado y su precio subía. Había movimientos de entrada y salida de bienes de los mercados dependiendo de su peso y una tendencia clara hacia un único precio: el equilibrio. La teoría de lo ligero y lo pesado es, pues, una formulación de la ley de la oferta y la demanda. Guan Zhong también utilizó esta teoría de lo ligero y lo pesado para desarrollar una teoría cuantitativa del dinero, afirmando que cuando el dinero era pesado, su precio subía (los precios de los bienes bajaban) y cuando era ligero, su precio bajaba (los precios de los bienes subían). Para detener esas fluctuaciones, aconsejaba que el Estado comprara bienes cuando el dinero fuera pesado (manteniendo así alto el nivel de precios) y vendiera bienes cuando fuera ligero (manteniendo así bajo el nivel de precios). Eso no sólo contribuiría a estabilizar el nivel de precios sino que también generaría ingresos al Estado.

Su comprensión del mercado lo llevó a hacer la siguiente afirmación sobre la política:

De hecho, es tal la naturaleza del hombre que siempre que ve la posibilidad de obtener beneficios, no puede evitar ir a la caza de ellos y siempre que ve la posibilidad de sufrir daños, no puede evitar salir corriendo. Cuando el comerciante se dedica al comercio y recorre en un día el doble de la distancia ordinaria, utiliza la noche para alargar el día y hace mil lis sin considerar que eso sea una distancia excesiva, lo hace porque espera obtener beneficios. Cuando el pescador se hace a la mar, la mar puede tener mil ren de profundidad y cuando surca las olas y lucha contra las corrientes, iza el mástil y navega a cien lis, no abandonando nunca el agua desde la mañana hasta la noche, es porque hay beneficios en el agua. Así pues, allí donde hay beneficios, aunque estén a mil ren de altura, no hay ningún lugar al que los individuos no suban. Aunque estén en el fondo de las mayores profundidades, no hay ningún lugar al que no lleguen.

De hecho, los que poseen aptitudes para gobernar controlan la presencia de riqueza de modo que los individuos estén contentos de manera natural. Sin empujarlos, van; sin tirar de ellos, vienen. Sin problemas o preocupaciones, se enriquecen. Es como el pájaro que está incubando sus huevos: las crías no tienen ni forma ni emiten sonido alguno, pero cuando salen, tienen todos sus órganos³.

Los escritos de Guan Zhong indican que las ideas de oferta y demanda tienen un carácter universal que va más allá de cualquier época y lugar. No son ideas occidentales impuestas a otras culturas sino aspectos de la realidad que se manifiestan en todas las estructuras institucionales. La estructura general de las ideas económicas es universal. Sin embargo, cuando se trata de la política, los pensamientos reflejados en *Guan Zi* también sugieren que las ideas económicas no tienen ninguna implicación directa para la política independiente de la estructura institucional. Cambiemos la estructura institucional y habremos cambiado las implicaciones para la política. Guan Zhong estructuró activamente la política para que encajara en la estructura institucional de su época, pero con un activismo que trabajaba con las fuerzas del mercado, no en su contra. Actualmente, China está sufriendo una importante transformación económica y está

³ Guan Zhong, *Guan Zi*, vol. II, trad. al inglés de W. Allyn Rickett (Princeton, N. J., Princeton University Press, 1998, págs. 219–220).

acudiendo a la teoría económica occidental en busca de ideas para estructurar y gestionar esa transformación. La obra *Guan Zi*, derivándose como se deriva de la tradición china, posiblemente sería más relevante para la economía china que el análisis más convencional de su homólogo occidental *Wealth of Nations*.

EL PENSAMIENTO GRIEGO

Cabría pensar que el pensamiento económico griego ha sido analizado exhaustivamente y que los estudiosos están plenamente de acuerdo sobre la importancia relativa de los diversos autores, pero no es así. Por ejemplo, según un estudio reciente de S. Todd Lowry, citado en el apartado *Lecturas propuestas*, el autor griego Protágoras hizo aportaciones fundamentales al análisis económico moderno. ¿Debe incluirse? Hemos decidido aguardar a que nuestros colegas confirmen estas conclusiones antes de incluir a Protágoras en nuestro análisis, por lo que comenzamos por Hesiodo y Jenofonte.

Hesiodo y Jenofonte

Las ideas de Hesiodo se presentaron oralmente durante el siglo VIII a.C. La obra más importante atribuida a Hesiodo es una descripción del nacimiento de los dioses, *Teogonía*. Según Hesiodo, la escasez no se debe a que los recursos son limitados y los deseos del hombre son ilimitados sino que es uno de los males que salieron de la caja de Pandora cuando ésta la abrió. Hesiodo expone sus ideas económicas en *Los trabajos y los días*, obra en la que inicia una búsqueda de la respuesta a cuestiones económicas que prosiguió durante dos siglos. Hesiodo, que era agricultor, estaba interesado en la eficiencia. Los economistas utilizan el concepto de *eficiencia* en diversos contextos. Es la relación entre la cantidad de producción y la cantidad de factores. Se considera que se logra la máxima eficiencia cuando se obtiene la mayor cantidad posible de producción con una cantidad dada de factores. Las unidades de medición de la producción y de los factores pueden expresarse en términos físicos (por ejemplo, quintales de trigo por acre) o en unidades monetarias (por ejemplo, dólares de producción o de factores). Se puede adoptar, por supuesto, una perspectiva distinta y medir la eficiencia, no en función de la productividad, sino en función de los costes (por ejemplo, el coste por acre de un quintal de trigo o el coste en dólares de una unidad de producción). Podemos decir que se maximiza la eficiencia cuando se maximiza la producción o se minimizan los costes.

Sería de esperar que a la mayoría de los agricultores y de los productores les interesara la eficiencia; en efecto, una gran parte de los escritos sobre la eficiencia que datan de comienzos del periodo preclásico se refiere al ámbito del productor y del hogar. Cuando se comienza a examinar el tema de la eficiencia de la economía, surgen cuestiones mucho más sutiles y complejas. En este ámbito, ya no se puede medir la productividad o los costes en términos físicos y los economistas recurren a medidas monetarias, aunque no sean totalmente satisfactorias.

A los primeros autores no les interesaba la eficiencia de la sociedad, ya que no llegaron a comprender realmente el concepto de escasez y sus implicaciones y el concep-

to de sistema económico. El término *economía*, derivado del griego, fue utilizado por Jenofonte como título de su obra *Oeconomicus*. Sin embargo, tal como lo empleaban los griegos, se refería a la gestión eficiente del productor o del hogar. Hesiodo, Jenofonte y otros autores de comienzos del periodo preclásico se ocuparon de un conjunto de problemas relacionados con la eficiencia del productor y del hogar que tenían que abordarse antes de que pudieran tratarse las cuestiones mucho más difíciles y menos obvias de la eficiencia del conjunto de la economía. Es interesante que la economía como disciplina estuviera bastante bien desarrollada antes de que se comprendiera perfectamente la eficiencia de la empresa y del hogar (a finales del siglo XIX, con el uso del análisis marginal y el cálculo diferencial).

Jenofonte, que escribió sus obras unos cuatrocientos años después que Hesiodo, llevó los conceptos de gestión eficiente mucho más allá que Hesiodo y los aplicó al hogar, el productor, el ejército y la administración pública. Eso le permitió comprender que es posible mejorar la eficiencia practicando la división del trabajo. El interés por la división del trabajo prosiguió con otros autores griegos, entre los que se encuentran Aristóteles y, más tarde, con los escolásticos. Veremos que Adam Smith reconoció especialmente la influencia de la eficiencia de la economía y de la sociedad en la riqueza de las naciones.

Aristóteles

Aristóteles es importante no sólo por sus aportaciones al pensamiento filosófico sino también por la influencia que ejerció en las ideas económicas durante el periodo del escolasticismo. Fueron las ideas de Aristóteles a las que reaccionaron Santo Tomás de Aquino y otros clérigos en el periodo comprendido entre 1300 y 1500.

Demócrito (c. 460–c. 370 b.C.) no sólo había abogado por la división del trabajo sino que también había defendido la propiedad privada para incentivar la actividad económica. El maestro de Aristóteles, Platón, había afirmado que la clase gobernante de su sociedad ideal, los soldados y los filósofos, no debía poseer *propiedad privada* sino *propiedad comunitaria* para evitar conflictos por la propiedad que pudieran desviar su atención de cuestiones más importantes. Sin embargo, Aristóteles creía que la propiedad privada cumplía una útil función en la sociedad y que no debía tomarse ninguna medida para limitar la cantidad de propiedad privada. La incoherencia en la que incurrió aparentemente al condenar la búsqueda del beneficio económico y defender al mismo tiempo el derecho a la propiedad privada preocupó a los filósofos morales hasta el siglo XVI.

Las principales aportaciones de Aristóteles al pensamiento económico se refieren al intercambio de mercancías y al uso del dinero para realizar este intercambio. Según Aristóteles, las necesidades de los individuos son moderadas, pero sus deseos son ilimitados. De ahí que la producción de mercancías para satisfacer las *necesidades* sea correcto y natural, mientras que la producción de bienes para intentar satisfacer los *deseos* ilimitados no sea natural. Aristóteles admitía que cuando se producen bienes para venderlos en un mercado, puede ser difícil saber si esta actividad satisface necesidades o deseos desmesurados; pero suponía que si un intercambio de mercado se realiza mediante un trueque, se realiza para satisfacer necesidades naturales y no se pretende obtener ningún beneficio económico. Sin embargo, la utilización del dinero induce a pensar que el objetivo del intercambio es un beneficio monetario, que es algo que Aristóteles condenaba.

Aristóteles coincide con Platón y con casi todos los demás pensadores griegos en la necesidad de ver la actividad económica desde una perspectiva más amplia y no compartimentar el estudio. Una de las observaciones más interesantes de Aristóteles es que el problema de la escasez puede resolverse reduciendo el consumo, cambiando las actitudes humanas. Ésta es una poderosa idea para los utópicos y los socialistas que confían en poner término a los conflictos sociales eliminando los conflictos inherentes a la escasez.

EL PENSAMIENTO ÁRABE-ISLÁMICO

Los historiadores del pensamiento económico se han preguntado durante algunos años por uno de los grandes misterios de los comienzos del pensamiento económico preclásico: ¿por qué los griegos, especialmente Aristóteles, y los escolásticos, especialmente Santo Tomás de Aquino, no realizaron aparentemente ninguna aportación importante al pensamiento preclásico? Algunos estudios recientes indican que eso forma parte de un problema más general, que es el hecho de que los pensadores occidentales no reconocen totalmente que los estudiosos árabe-islámicos fueron mucho más que meros traductores del pensamiento griego. Se sabía perfectamente que las ideas griegas se tradujeron del árabe al latín para uso de los escolásticos, no del griego. Ahora está reconociéndose que en muchas disciplinas los árabes hicieron importantes aportaciones propias.

Los autores árabe-islámicos, como los escolásticos que los siguieron, escribieron en un entorno muy diferente al nuestro. Los economistas modernos abstraen las actividades económicas de la totalidad de la vida humana, lo cual quizá sea correcto en el siglo XXI para analizar las complejas economías de los países desarrollados, en las que las actividades económicas son extraordinariamente importantes. Sin embargo, los autores árabe-islámicos consideraban todos los aspectos de la actividad humana y especialmente las consecuencias de esta actividad –de la cual la actividad económica era una pequeña parte– para la salvación del individuo. No se realizaba un análisis económico formal independiente como hoy; los estudiosos islámicos medievales examinaban, por el contrario, las cuestiones económicas en el contexto más amplio de sus ideas religiosas.

Como se consideraba que todas las actividades humanas estaban interrelacionadas y sometidas al gobierno de la ley divina, era difícil formular un modelo económico analítico. Sólo se avanzó en el conocimiento de la economía cuando los estudiosos decidieron examinar, no el mundo musulmán ideal, con sus numerosas limitaciones de la actividad económica, sino el mundo musulmán real de su tiempo. Uno de los primeros temas de interés de estos intentos de estudiar la actividad económica fue la tributación.

Se ha estimado durante el periodo medieval alrededor de treinta autores árabe-islámicos escribieron extensamente sobre la actividad económica. Como el estudio de sus aportaciones es algo relativamente nuevo en el mundo occidental –no comenzó hasta hace unos cincuenta años– nuestro conocimiento de la naturaleza y la importancia de esas aportaciones es tentativo e incompleto. Sí sabemos, sin embargo, que entre los autores árabe-islámicos más importantes que se ocuparon de cuestiones económicas se encuentran Abu Hamid al-Ghazali e Ibn Khaldun.

Abu Hamid al-Ghazali

Al-Ghazali (1058–1111) escribió, al igual que otros estudiosos árabes, siguiendo un enfoque que integraba las facetas filosóficas, éticas, sociológicas y económicas de la sociedad en las creencias religiosas que predominaban en la época y el lugar en el que vivía. Fue uno de los intelectuales más importantes del Islam medieval y se sabe que sus escritos influyeron en Santo Tomás de Aquino. Su descripción de la evolución de los mercados mediante el intercambio voluntario es notablemente perspicaz para alguien que escribió en el siglo XI, al igual que su comprensión de el modo en que los mercados relacionan y coordinan las actividades económicas con la evolución de la especialización y la división del trabajo. Antiguamente, una barra de pan podía ser el resultado de las actividades de una sola familia, que sembraba, recolectaba y molía el grano y preparaba y horneaba el pan. Al-Ghazali observó que en su tiempo una barra de pan podía ser el producto de mil trabajadores o más. Dándose cuenta de que la creciente especialización y división del trabajo genera intercambios económicos, al-Ghazali fue capaz de señalar las dificultades del trueque y la consiguiente necesidad de contar con una moneda para facilitar estos intercambios. También examinó otros muchos temas económicos: el gasto público, la tributación y los préstamos; las monedas y su falsificación; el interés y la usura; y la mejor forma de recaudar impuestos para repartir correctamente la carga fiscal en la sociedad.

Al igual que sus contemporáneos y de los que lo siguieron durante casi quinientos años, al-Ghazali no separó las actividades económicas del resto. Sus aportaciones y descripciones siempre las hizo en el contexto más amplio de sus ideas religiosas firmemente defendidas, que limitaron y, en algunos casos, proscribieron la actividad económica.

Ibn Khaldun

Ibn Khaldun (1332–1406) tampoco mostró interés por las cuestiones puramente económicas. Su examen de temas económicos siempre fue tangencial y en el contexto de cuestiones más generales. Su aportación más interesante sobre cuestiones económicas posiblemente sea su amplio y transcendental análisis de lo que parecía experimentar su sociedad y que hoy llamaríamos un ciclo de desarrollo: el paso de una sociedad rural y nómada en la que la renta era baja, los conocimientos artesanales eran rudimentarios y el excedente económico era pequeño a una sociedad sedentaria en la que predominaba la agricultura, con un nivel más alto de productividad del trabajo y de renta, excedentes económicos y crecimiento demográfico. Retrospectivamente, podemos considerar que Ibn Khaldun examinó muchos temas “económicos”: la población, los beneficios, la oferta, la demanda, los precios, los bienes de lujo, los excedentes agregados y la formación de capital.

Se ha dicho que Ibn Khaldun representa el comienzo de la economía islámica –aunque algunos dirían que esta distinción le corresponde a al-Ghazali– si bien eso no significa el inicio de un análisis significativo de las economías de mercado. Estos filósofos árabes, al igual que sus predecesores, Aristóteles y Platón, cuyo pensamiento estuvo vigente durante mil años, al analizar cuestiones de mayor importancia que la economía, aportaron algunas primeras ideas interesantes sobre la actividad económica y de esa forma añadieron peldaños a la escalera de la comprensión de la economía en la que pudieron sustentarse los autores mercantilistas cuando la actividad económica se convirtió en una actividad social más importante.



Necesidades y deseos

La corriente económica principal moderna no distingue entre las necesidades y los deseos humanos, especialmente en una sociedad en la que el hogar o la unidad familiar ya no es autosuficiente. Actualmente, los hogares no sólo producen pocos de los *bienes* que consumen sino que incluso compran muchos *servicios* en el mercado. Con el desarrollo de la especialización y la división del trabajo y el comienzo de los intercambios económicos, se hizo esencial la existencia de un medio de cambio: dinero. Según los teóricos ortodoxos modernos, en una economía de mercado es objetivamente imposible distinguir entre las necesidades y los deseos. Piensan que los preceptos de Aristóteles deben considerarse pautas rele-

vantes para su época, pero no para la nuestra, ya que son incoherentes con la realidad económica actual. Los economistas ortodoxos modernos creen que debe ser el individuo, en última instancia, el que decida si actúa o no virtuosamente en la producción y el intercambio de bienes. Pero muchos grupos heterodoxos, por ejemplo, los institucionalistas y los marxistas, discrepan de esta postura. Sostienen que es imposible para los economistas de la corriente dominante no hacer juicios de valor y que no distinguir entre las necesidades y los deseos es hacer un juicio de valor. Sostienen, de acuerdo con Aristóteles, que las necesidades pueden y deben distinguirse de los deseos.

EL ESCOLASTICISMO

Como mejor se comprende la doctrina económica escolástica es teniendo en cuenta el contexto de su época, que se extiende desde antes de la caída del Imperio Romano hasta los comienzos del mercantilismo en Europa occidental. Analizaremos algunas de las principales características de la sociedad medieval que influyeron en la naturaleza y la importancia del *escolasticismo*⁴.

Los fundamentos feudales del pensamiento escolástico

El tipo de actividad económica que observamos hoy en las zonas industrializadas del mundo apenas existía en la Edad Media. En concreto, aunque la producción de bienes para venderlos en el mercado aumentó durante este periodo, no desempeñaba un papel preponderante en la vida diaria. La *economía feudal* se basaba en la agricultura de subsistencia en una sociedad en la que el elemento de cohesión no era el mercado sino la tradi-

⁴ El mejor análisis histórico breve de este periodo es el de Henri Pirenne, *Economic and Social History of Medieval Europe*, trad. al inglés de I. E. Clegg, Nueva York, Harcourt Brace, 1937.

ción, la costumbre y la autoridad. Esta sociedad estaba dividida en cuatro grupos: los siervos, los terratenientes, la nobleza y la Iglesia. Toda la tierra era fundamentalmente propiedad de la Iglesia Católica Romana o del rey. El rey entregaba en usufructo las tierras de su propiedad a los señores o los nobles y éstos tenían que cumplir a cambio ciertas obligaciones con la autoridad central. Estas obligaciones, que no se basaban en contratos (como en la economía de mercado moderna) sino en la tradición y en la costumbre, consistían en suministrar servicios y bienes. El derecho de usufructo, con sus correspondientes obligaciones, se transmitía por derecho de nacimiento de padres a hijos. Como la autoridad central laica nunca tuvo mucho poder durante la Edad Media, el señor era en gran medida el que mandaba en sus dominios. La relación entre el señor y el siervo también venía dictada por la costumbre, la tradición y la autoridad. El siervo estaba atado a la tierra por tradición y pagaba al señor por su uso con trabajo, cosechas y a veces dinero. A cambio, el señor lo protegía de los intrusos en tiempos de guerra. Cada feudo o propiedad era una unidad económica y política casi absoluta. Normalmente tenía su propia iglesia, construida por el señor y gestionada en parte bajo la influencia del señor, ya que nombraba al pastor. La Iglesia, al ser la mayor terrateniente de Europa occidental, tenía una gran influencia en los asuntos terrenales. En general, sus propiedades estaban mejor administradas que las de los señores feudales, debido en parte a que los clérigos eran la única clase que sabía leer y escribir con fluidez.

La mayoría de los individuos aceptaba el puesto que ocupaba en la sociedad sin apenas ponerlo en cuestión. Hubo algunos casos dispersos de rebelión de los siervos contra sus señores, pero fueron casos excepcionales. Toda la tierra pertenecía a Dios, que la había puesto bajo la custodia o bien de un hombre que era el rey por derecho divino, o bien de la Iglesia. No aceptar la autoridad de los superiores era oponerse a la voluntad de Dios, que les había otorgado autoridad y poner en peligro la salvación en la otra vida. En ese sistema, la tierra, el trabajo y el capital no eran como hoy mercancías que se compraban y vendían en un mercado y apenas se producían bienes para venderlos en el mercado.

Aunque en la sociedad feudal existían poderosos elementos que reforzaban la tradición y eran hostiles al cambio, otros factores comenzaron a erosionar los fundamentos del feudalismo. La mayoría de los historiadores económicos consideran que el cambio tecnológico fue la causa principal del declive del feudalismo. Los cambios de la tecnología agrícola tuvieron una influencia negativa en el feudo. Surgió la producción manufacturera, basada en la sustitución de la fuerza de tracción humana y animal por fuerza mecánica hidráulica o eólica. La sociedad se transformó, pues, durante la Edad Media y especialmente durante los quinientos años anteriores a 1450.

Los autores escolásticos eran monjes cultos que trataban de dar pautas religiosas para aplicarlas a actividades terrenales. Su objetivo no era tanto analizar la escasa actividad económica que se realizaba como prescribir unas normas de conducta económica compatibles con el dogma religioso. El más importante fue Santo Tomás de Aquino.

Santo Tomás de Aquino

Aunque los escolásticos, en su intento de adaptarse a los incipientes cambios económicos de la época, engendraron un corpus algo diverso de ideas económicas, abordaron esencialmente las mismas cuestiones económicas básicas: la institución de la propiedad privada y los conceptos de precio justo y usura. Con algunas salvedades de poca im-

portancia, es razonable caracterizar y resumir esta literatura como una lucha por conciliar las enseñanzas religiosas de la Iglesia y la actividad económica, que iba aumentando poco a poco en aquella época. Los escritos escolásticos representan una aceptación gradual de ciertos aspectos de la actividad económica, que comenzaron a considerarse compatibles con la doctrina religiosa modificando sutilmente esa doctrina para que fuera acorde con las circunstancias económicas. La importancia de las ideas de Santo Tomás de Aquino radica en su fusión de las enseñanzas religiosas y los escritos de Aristóteles, que dieron a la doctrina económica escolástica una gran parte de su contenido.

Santo Tomás de Aquino, al intentar conciliar la doctrina religiosa y la institución de la propiedad privada y la actividad económica, tuvo que tener en cuenta numerosas afirmaciones bíblicas que condenaban la propiedad privada, la riqueza y la búsqueda del beneficio económico. Basándose en el Nuevo Testamento, los primeros cristianos pensaban que la propiedad comunitaria era acorde con la ley natural y que la propiedad privada no se ajustaba a este ideal. Por lo tanto, las primeras sociedades cristianas, inspiradas en la vida de Jesucristo y su apóstoles, eran comunitarias. Pero los primeros autores escolásticos llevaban mucho tiempo tratando de demostrar que no era incompatible con las enseñanzas religiosas que los seglares tuvieran alguna propiedad privada. En el siglo XIII, después de que se introdujeran de nuevo los escritos de Aristóteles en Europa occidental, Santo Tomás de Aquino, adaptando el pensamiento aristotélico a sus propios escritos, fue capaz de argumentar convincentemente que la propiedad privada no era contraria a la ley natural. Aunque admitió que en la ley natural toda la propiedad es comunitaria, sostenía que el crecimiento de la propiedad privada no era contrario a la ley natural sino una añadidura que la complementaba. Santo Tomás de Aquino sostenía que estar desnudo era conforme a la ley natural y que la ropa era una añadidura a la ley natural y que se había ideado para beneficiar al hombre. El razonamiento era el mismo en el caso de la propiedad privada.

Podríamos decir que el que el hombre esté desnudo es acorde con la ley natural, porque la naturaleza no le dio ropa, pero el arte la inventó. En este sentido, se dice que la propiedad de todas las cosas... es acorde con la ley natural, a saber, porque la distinción de la propiedad... no [fue] realizada por la naturaleza sino ideada por la razón humana en beneficio de la vida humana⁵.

Una vez más, siguiendo a Aristóteles, Santo Tomás de Aquino era partidario de la regulación de la propiedad privada por parte del Estado y aceptaba su distribución desigual. Sin embargo, siguiendo a Platón, abogaba por la pobreza y la vida comunitaria como ideal para los que tenían un profundo compromiso religioso, porque la vida comunitaria les permitía dedicar la mayor parte de sus energías a las actividades religiosas.

A Santo Tomás de Aquino y otros escolásticos también les interesaba otro aspecto del aumento de la actividad económica, el precio de los bienes. A diferencia de los economistas modernos, no trataron de analizar la formación de los precios en una economía o de comprender el papel que desempeñan en la asignación de los recursos

⁵ Procedente de *Summa Theologica*, I-II, Q. 94, Art. 5 y citado por Richard Schlatter, *Private Property*, New Brunswick, N. J., Rutgers University Press, 1951, pág. 47.



La relevancia del escolasticismo

Las cuestiones éticas planteadas por la escuela medieval siguen siendo relevantes hoy. Desde un punto de vista muy general, seguimos preguntándonos qué constituye “la buena vida” y con qué criterio debemos evaluar la calidad de nuestras experiencias y actividades como seres humanos. Las relaciones con la familia y con los amigos, las buenas obras y los altos ideales son aspectos de nuestra vida que no son económicos y que pueden considerarse o no en el contexto de una determinada doctrina religiosa. La iglesia medieval temía que la creciente actividad económica alejara la mente y los corazones de los hombres de las preocupaciones religiosas y éticas y las acercara al materialismo.

En Estados Unidos, ha cambiado desde la Segunda Guerra Mundial la actitud hacia las motivaciones económicas y no económicas, especialmente en el caso de los jóvenes adultos. En el periodo inmediatamente posterior a la guerra, tras la guerra y la Gran Depresión, los jóvenes adultos daban una gran prioridad a los valores económicos. Sin embargo, en la década de 1960 muchos jóvenes comenzaron a censurar el interés de la generación más mayor por los valores económicos. Después hubo una “brecha generacional” en toda la sociedad, en la que los líderes de la juventud aconsejaban a los jóvenes que no confiaran en nadie de más de treinta años. En la década de 1980, el péndulo osciló de nuevo y los jóvenes adultos volvieron a adoptar los valores económicos del periodo posterior a la Segunda Guerra Mundial. Las escuelas de administración de empresas fueron las que más crecieron en muchas universidades.

La preocupación de los escolásticos por la justicia o injusticia del sistema de precios es aplicable al sistema social y económico actual. La regulación de los servicios públicos constituye un intento de la sociedad de garantizar a través del Estado la justicia de las tarifas del teléfono, la electricidad y el consumo de agua. Las comisiones reguladoras generalmente tratan de fijar unos precios “justos”, en el sentido de que reflejan solamente los costes de producir esos servicios, incluidos los costes de suministrar capital a las empresas que los producen.

Cuando bajaron los tipos de interés a finales de los años 80 y principios de los 90, algunos defensores de los consumidores comenzaron a preocuparse por los tipos de interés fijos que cobraban las compañías emisoras de tarjetas de crédito. Los tipos de interés de los créditos hipotecarios, los tipos de interés de los préstamos a empresas y los intereses generados por la deuda pública y la deuda de empresas disminuyeron considerablemente, pero los tipos de interés cobrados por las compañías emisoras de tarjetas de crédito siguieron siendo de un 18 por ciento aproximadamente. La mayor parte de los análisis de estas cuestiones se formuló en términos éticos. Otros dos ejemplos que dan muestra de cómo las consideraciones éticas pueden tener más peso que las económicas son (1) los programas agrícolas que permiten a los agricultores pedir créditos a tipos de interés más bajos que los que se cobran a las empresas y (2) los programas de préstamos destinados a los estudiantes y a las empresas pertenecientes a miembros de minorías étnicas.

escasos. Centrarón la atención en el aspecto ético de los precios que plantea cuestiones relacionadas con la equidad y la justicia. ¿Prohibía la doctrina religiosa a los comerciantes vender bienes por más de lo que pagaban por ellos? ¿Eran la obtención de beneficios y de intereses actos pecaminosos? En el análisis de estas cuestiones, Santo Tomás de Aquino combinó el pensamiento religioso con las ideas de Aristóteles y llegó a la conclusión de que cuando se realizan intercambios en el mercado para satisfacer las necesidades de las partes que comercian (utilizando la concepción de necesidad de Aristóteles), no se plantea ninguna cuestión ética. Pero cuando los individuos producen para el mercado previendo la obtención de un beneficio, sólo actúan virtuosamente si sus motivos son benéficos y sus precios son justos. Si el comerciante pretende utilizar los beneficios que obtenga para su manutención, para hacer obras de caridad o para contribuir al bienestar público y si sus precios son justos, de manera que tanto el comprador como el vendedor se benefician, el comerciante ha actuado correctamente.

Los historiadores de la teoría económica tienen diferentes interpretaciones del concepto escolástico de *precio justo*. Algunos sostienen que los escolásticos, incluido Santo Tomás de Aquino, consideraban que el precio justo equivalía al coste del trabajo. Otros afirman que equivale a la utilidad y otros consideran que equivale al coste total de producción. Por lo tanto, el concepto escolástico de precio justo se considera un precursor de la teoría del valor trabajo de Ricardo y Marx o de la teoría de la utilidad marginal o de la idea implícita en la teoría clásica y neoclásica de que los mercados competitivos generan precios justos ideales. Según otra opinión muy general, el concepto escolástico de precio justo constituía una parte integral del conjunto de fuerzas sociales y económicas que mantenían la jerarquía del feudalismo. Según esta teoría, si todos los precios del mercado fueran precios justos, nadie podría cambiar de estatus social por medio de la actividad económica. La ausencia de análisis económico en el escolasticismo impide saber exactamente qué se entendía por “precio justo”. Según nuestra interpretación, para el escolasticismo, en general, y para Santo Tomás de Aquino, en particular, el precio justo era simplemente el precio vigente en el mercado. Sin embargo, si eso es correcto, como los escolásticos no tenían ninguna teoría con la que explicar las fuerzas que determinan el precio de mercado, no es posible extraer ninguna conclusión útil sobre el contenido económico y ni siquiera sobre el contenido ético del concepto de precio justo.

Un corolario del concepto de precio justo es el concepto escolástico de *usura*. Las posturas de la Iglesia sobre el precio justo y la moralidad en la conducta económica eran en su mayor parte suficientemente generales para no afectar a la creciente economía. Pero sus opiniones sobre la usura eran específicas y lo suficientemente importantes para originar conflictos entre la iglesia y la comunidad empresarial emergente. El significado del término *usura* ha cambiado desde los tiempos del escolasticismo. Tal como se emplea hoy, significa cobrar un tipo de interés *excesivo*, pero en la doctrina escolástica tiene el sentido bíblico y el sentido aristotélico de cobrar *cualquier* tipo de interés. La propia doctrina escolástica sobre la usura se deriva en gran parte de la Biblia y de los escritos de Aristóteles. La condena bíblica de la usura tiene su origen en el riesgo de que los fuertes se aprovechen de los débiles. Aristóteles había afirmado, además, que cobrar intereses por los préstamos no era natural, ya que el dinero es estéril. La postura escolástica, que al principio del periodo prohibía estrictamente la percepción de intereses fue moderándose gradualmente hasta aceptarla –al menos con fines empresariales– más tarde.

Santo Tomás de Aquino fue un complejo e interesante pensador. Por una parte, frenó el avance del pensamiento económico al poner el énfasis en las cuestiones éticas y centrar la atención en la filosofía moral; por otra, impulsó la economía y todas las ciencias sociales con su uso del pensamiento abstracto. Stephan Worland señala el uso de la abstracción en Santo Tomás de Aquino:

Deja en gran parte de lado el marco institucional en el que tiene lugar la actividad económica y trata esa actividad simplemente como si fuera la conducta de particulares... Centrando la atención en las cuestiones de los principios fundamentales, limita su investigación económica a un grado relativamente alto de abstracción... Concibe un sistema económico como una serie de miembros indiferenciados de la especie humana unidos por las instituciones básicas –la propiedad privada, la división del trabajo, el intercambio– que son “naturales” al hombre⁶.

RESUMEN

Los pensadores chinos, griegos, árabe-islámicos y escolásticos no analizaron la economía como una disciplina independiente; estaban interesados en cuestiones mucho más amplias y filosóficas. Y como la actividad económica que observaron en esos primeros tiempos no estaba organizada en un sistema de mercado como el que conocemos hoy, no se ocuparon de la naturaleza y el significado de un sistema de precios sino de cuestiones éticas relacionadas con la justicia y la equidad. Sin embargo, sus ideas sobre algunos fenómenos económicos sirvieron de base a pensadores posteriores. La excepción a esta generalización es Guan Ziyong, cuyas obras, aunque adelantadas a su tiempo, eran desconocidas en Occidente.

Los pensadores griegos, especialmente Hesíodo y Jenofonte, estudiaron la administración de los recursos en el ámbito del hogar y del productor y extrajeron sus conclusiones sobre la eficiencia y su relación con una división correcta del trabajo. Aristóteles y otros griegos examinaron el papel de la propiedad privada y de los incentivos. En su análisis de las necesidades y los deseos, Aristóteles planteó cuestiones eternas sobre el fin de la vida, cuestiones que se convirtieron en el tema de interés en los análisis posteriores de los escolásticos.

Durante la Edad Media, se tradujeron muchos escritos griegos al árabe y del árabe al latín. Los estudiosos árabes influyeron, pues, en el pensamiento escolástico en los campos de la filosofía, la ética, las ciencias y la economía hasta un grado que no se ha reconocido totalmente hasta los últimos cincuenta años. Y aunque la doctrina religiosa musulmana y la cristiana eran esencialmente hostiles a la actividad económica, no pudieron eliminar todas las actividades económicas. Al-Ghazali e Ibn Khaldun, al tratar de comprender su época, consiguieron, pues, aportar algunas ideas útiles sobre la actividad económica y contribuyeron así al largo proceso histórico de construcción de los cimientos del conocimiento de la economía.

⁶S. T. Worland, *Scholasticism and Welfare Economics*, Notre Dame, Ind., University of Notre Dame Press, 1967, págs. 8–9. Este pasaje es citado con aprobación por Barry Gordon en la página 155 de su *Economic Analysis Before Adam Smith*.

La doctrina escolástica no intentó analizar la economía; su objetivo era establecer unos criterios religiosos con los que juzgar la conducta económica. En una sociedad en la que apenas había actividad económica, en la que la tierra, el trabajo y el capital no se comerciaban en mercados y en la que la costumbre, la tradición y la autoridad desempeñaban un importante papel, parecía haber –al menos para los clérigos cultos– un “bien superior” a los bienes económicos. Sin embargo, las consecuencias negativas del cambio tecnológico estaban alterando lentamente el orden feudal y la vida económica estaba planteando un reto cada vez mayor a la vida espiritual.

A mediados del siglo XV, las ideas escolásticas sobre la vida virtuosa chocaban con la práctica económica vigente y los juicios éticos de la Iglesia parecían fuera de lugar en las economías en desarrollo de Europa occidental. No obstante, la doctrina escolástica sí aportó ideas sobre el funcionamiento de la creciente economía de mercado y contribuyó a sentar las bases para el desarrollo de un enfoque más analítico.

Tuvieron que ocurrir algunas cosas antes de que la economía de mercado pudiera desarrollarse plenamente y generar la enorme oleada de bienes inherente a los recursos naturales que había para utilizar y los conocimientos y la tecnología que había para explotar. Uno de los cambios más cruciales fue la gran transformación de la estructura institucional de Europa occidental. La libertad fue el elemento clave en este cambio: liberación de las ataduras de la fría mano de la tradición que ahogaba el cambio, liberación de la ideología de las enseñanzas religiosas que no veían con buenos ojos la actividad económica, liberación del poder político y económico de la Iglesia que se oponía a la aparición de nuevos intereses económicos y liberación del gobierno que creaba y apoyaba el monopolio y se dedicaba a otras actividades que retrasaban el avance económico. Retrospectivamente, la doctrina escolástica representa un lento repliegue en favor de una aceptación mayor de las actividades económicas. La economía tuvo que liberarse de la Iglesia tanto en el terreno intelectual como en el práctico.

Términos clave

deseos	periodo preclásico
eficiencia	precio justo
economía feudal	propiedad comunitaria
escolasticismo	propiedad privada
necesidades	usura

Preguntas para repasar y debatir

1. ¿Por qué podría ser más relevante para un economista chino moderno estudiar a Guan Zhong que estudiar a Adam Smith?
2. ¿Cuál es el significado de la afirmación de que ni los griegos ni los escolásticos comprendieron plenamente el significado y las implicaciones de la escasez?
3. Explique la diferencia entre el uso de la tradición, la autoridad y un sistema de mercado como mecanismos de asignación de los recursos escasos.

4. ¿Cree que es correcto analizar por separado las facetas económicas, políticas, sociológicas y psicológicas de la sociedad en lugar de considerar la sociedad en su conjunto?
5. ¿Qué aspectos de la eficiencia interesaban a algunos de los pensadores griegos?
6. ¿Es correcta para Aristóteles la actividad económica?
7. Utilice la distinción de Aristóteles entre necesidades y deseos para evaluar sus propias pautas de consumo.
8. ¿En qué se diferencia una sociedad feudal de una sociedad de mercado?
9. Compare las ideas de Platón, Aristóteles y Santo Tomás de Aquino sobre la conveniencia de que exista la propiedad privada.
10. Explique el concepto de precio justo y escriba un ensayo sobre las dificultades para determinarlo objetivamente.
11. Explique la evolución del concepto de usura y muestre cómo sigue utilizándose esta idea en nuestra sociedad.
12. Acaba de ser contratado como ayudante de investigación de una profesora despistada. Quiere citar el siguiente pasaje de Santo Tomás de Aquino, pero ha perdido la cita bibliográfica. Su primera tarea es encontrar ese pasaje.

Practicar la usura por el dinero prestado es injusto en sí mismo porque es vender algo que no existe y eso crea evidentemente una desigualdad que es contraria a la justicia.

Lecturas propuestas

- Chang, James, "History of Chinese Economic Thought: Overview and Recent Works", *History of Political Economy*, 19, 1987.
- Dempsey, Bernard W., "Just Price in a Functional Economy", *American Economic Review*, 25, 1935.
- De Roover, Raymond, "The Concept of Just Price: Economic Theory and Policy", *Journal of Economic History*, 28, 1958.
- Ghazanfar, S. M., "History of Economic Thought: The Schumpeterian 'Great Gap' and 'Lost' Arab-Islamic Legacy and the Literature Gap", *Journal of Islamic Studies*, 6:2, 1955.
- y A. Azim Islahi, "Economic Thought of an Arab Scholastic: Abu Hamid al-Ghazali", *History of Political Economy*, 22:2, 1990.
- Gordon, Barry, *Economic Analysis Before Adam Smith*, Nueva York, Barnes and Noble, 1975.
- , *The Economic Problem in Biblical and Patristic Thought*, Leiden, E.J. Brill, 1989.
- Guan Zhong, *Guan Zi* (traducción inglesa, vol. I), trad. al inglés por W. Allyn Rickett, Princeton, N. J., Princeton University Press, 1985.

- , *Guan Zi* (traducción inglesa, vol. I), trad. al inglés por W. Allyn Rickett, Princeton, N. J., Princeton University Press, 1988.
- Hollander, Samuel, "On the Interpretation of Just Price", *Kyklos*, 18, 1965.
- Hu Jichuang, *A Concise History of Chinese Economic Thought*, Beijing, Foreign Languages Press, 1988.
- Langholm, Odd, *Price and Value in the Aristotelian Tradition*, Bergen, Noruega, Universitetsforlaget, 1979.
- Lowry, S. Todd, *The Archaeology of Economic Ideas*, Durham, N. C., Duke University Press, 1987.
- Pirenne, Henri, *Economic and Social History of Medieval Europe*, Nueva York, Harcourt Brace, 1937.
- Spengler, Joseph J., "Economic Thought of Islam: Ibn Khaldun", *Contemporary Studies in Society and History*, 6:3, 1964.
- Viner, Jacob, "Religious Thought and Economic Society", *History of Political Economy*, 10, 1978.
- Worland, Stephan T., *Scholasticism and Welfare Economics*, Notre Dame, Ind., University of Notre Dame Press, 1967.
- , "Justium Pretium: One More round in an Endless Series", *History of Political Economy*, 9, 1977.
- , reseña del libro de Langholm antes citado, *History of Political Economy*, 12, 1980.

3

El mercantilismo, la fisiocracia y otros precursores del pensamiento económico clásico

*“Es notable que los inventores carecieran totalmente
de esa objetividad imparcial que se conoce
con el nombre de ‘actitud científica’.”*

—William Letwin

AUTORES IMPORTANTES

THOMAS MUN	<i>England's Treasure by Forraign Trade</i> 1664
ISAAC NEWTON	<i>Principia Mathematica</i> 1687
WILLIAM PETTY	<i>Political Arithmetic</i> 1690
BERNARD MANDEVILLE	<i>The Fable of the Bees</i> 1714
DAVID HUME	<i>Political Discourses</i> 1752
RICHARD CANTILLON	<i>Essay on the Nature of Commerce in General</i> 1755
FRANÇOIS QUESNAY	<i>Tableau Économique</i> 1758

El periodo de 150 años comprendido entre 1600 y 1750 se caracteriza por el aumento de la actividad económica. El feudalismo, con sus feudos autosuficientes desde el punto de vista económico, social y político, estaba dejando paso a un creciente comercio, al auge de las ciudades fuera del feudo y a la expansión del estado-nación. La actividad individual estaba menos controlada por la costumbre y la tradición de la sociedad feudal y por la autoridad de la iglesia. La producción de bienes para el mercado estaba cobrando más importancia y la tierra, el trabajo y el capital comenzaban a comprarse y venderse en los mercados. Estas tendencias prepararon el terreno para la Revolución Industrial.

Durante este periodo, el pensamiento económico dejó de ser una simple aplicación de ideas sobre los individuos, los hogares y los productores para convertirse en una

visión más compleja de la economía como un sistema que tenía sus propias leyes e interrelaciones. Dividimos nuestro análisis de este periodo en tres grandes apartados: mercantilismo, precursores del pensamiento económico clásico y fisiocracia.

EL MERCANTILISMO

El *mercantilismo* es el nombre que se da a la literatura y la práctica económicas del periodo que va de 1500 a 1750. Aunque hubo literatura mercantilista en todas las economías en desarrollo de Europa occidental, fueron los ingleses y los franceses los que hicieron las aportaciones más significativas.

Mientras que los autores de la literatura económica del escolasticismo son clérigos medievales, la teoría económica del mercantilismo es obra de comerciantes. Su literatura se refiere a cuestiones de política económica y está relacionada normalmente con el interés específico que el comerciante-autor trataba de promover. Por este motivo, a menudo se veían con notable escepticismo los méritos analíticos de algunos argumentos y sobre la validez de sus conclusiones. Pocos autores podían asegurar que veían las cuestiones desde una distancia suficiente para que su análisis fuera objetivo. Sin embargo, durante todo el periodo mercantilista, aumentó tanto la cantidad de literatura económica como su calidad. La literatura mercantilista escrita entre 1650 y 1750 es claramente de mayor calidad; diseminados por toda ella se encuentran casi todos los conceptos analíticos en los que Adam Smith basó su obra *Wealth of Nations*, que se publicó en 1776.

Todo el mundo era su propio economista

Se ha dicho que la era del mercantilismo fue un periodo en el que todo el mundo era su propio economista. Como los diversos autores que escribieron entre 1500 y 1750 tenían distintos puntos de vista, es difícil hacer generalizaciones sobre la literatura resultante. Cada autor tendió, además, a centrar la atención en un tema y ninguno fue capaz de sintetizar estas aportaciones lo suficiente para influir en el desarrollo posterior de la teoría económica, quizá porque la economía como disciplina intelectual aún no se había hecho un hueco en la universidad; era estudiada principalmente por hombres de negocios que escribían panfletos sobre los problemas económicos que les preocupaban.

El poder y la riqueza

Como mejor se comprende el mercantilismo es como una reacción intelectual a los problemas de la época. En este periodo de declive del feudo y de auge del estado-nación, los mercantilistas trataron de averiguar cuáles eran las mejores medidas para aumentar el poder y la riqueza de la nación. Al igual que Maquiavelo, el estadista italiano, teórico político y autor de *El príncipe* (1513), había aconsejado a los gobernantes medidas políticas que les resultaran útiles, los mercantilistas les aconsejaron medidas económi-

cas que consolidaran y aumentaran más el poder y la prosperidad de las economías en vías de desarrollo.

Los mercantilistas se basaban en el supuesto de que la riqueza total del mundo era fija. Basándose en este mismo supuesto, los escolásticos habían afirmado que cuando los individuos comerciaban, el beneficio que obtenía uno de ellos era necesariamente una pérdida para otro. Los mercantilistas aplicaron este razonamiento al comercio entre naciones y llegaron a la conclusión de que la riqueza y el poder económico de una nación aumentaban a expensas de otras, por lo que pusieron el énfasis en el comercio internacional como medio para aumentar la riqueza y el poder de una nación y, especialmente, en la balanza comercial entre las naciones.

El objetivo de la actividad económica era, según la mayoría de los mercantilistas, la producción, no el consumo, como afirmaría más tarde la economía clásica. Para los mercantilistas, la riqueza de la nación no era la suma de la riqueza de sus miembros. Abogaban por aumentar la riqueza de la nación fomentando simultáneamente la producción, aumentando las exportaciones y manteniendo bajo el consumo interior. Por tanto, la riqueza de la nación se basaba en la pobreza de la mayoría de la población. Aunque ponían mucho énfasis en la producción, no consideraban deseable que hubiera abundante oferta de bienes dentro de un país. Un elevado nivel de producción, junto con un bajo nivel de consumo interior, permitirían aumentar las exportaciones, lo cual aumentaría la riqueza y el poder de la nación. Los mercantilistas eran partidarios de que los salarios fueran bajos con el fin de dar a la economía nacional ventajas competitivas en el comercio internacional. Creían, además, que unos salarios superiores al nivel de subsistencia llevarían a reducir el esfuerzo: inducirían a los trabajadores a trabajar menos horas al año, por lo que la producción nacional disminuiría. Por tanto, cuando el objetivo de la actividad económica se define en función del producto nacional y no del consumo nacional, la pobreza del individuo beneficia a la nación.

La balanza comercial

Según el pensamiento mercantilista, un país debía fomentar las exportaciones y desincentivar las importaciones por medio de aranceles, contingentes, subvenciones, impuestos, etc. con el fin de lograr la llamada balanza comercial favorable. La producción debía estimularse por medio de la intervención gubernamental en la economía nacional y de la regulación del comercio exterior. Debían establecerse gravámenes protectores sobre los bienes manufacturados procedentes del exterior y debía fomentarse la importación de materias primas baratas para producir bienes manufacturados para la exportación.

Los historiadores del pensamiento económico discrepan sobre la naturaleza y la importancia de la doctrina de la *balanza comercial* en la literatura mercantilista. Está claro, sin embargo, que muchos de los primeros mercantilistas, que no definían la riqueza de una nación en función de su producción o de su consumo de bienes sino en función de la cantidad de metales preciosos que poseía, abogaban por una balanza comercial favorable, ya que ésta provocaría la entrada de metales preciosos en la economía nacional para saldar la balanza comercial.

Los primeros mercantilistas sostenían que había que conseguir una balanza comercial favorable con cada una de las demás naciones. Sin embargo, algunos autores posteriores mantenían que sólo era importante la balanza comercial global con todas ellas.

Así, por ejemplo, Inglaterra podía tener una balanza comercial desfavorable con la India, pero como podía importar de la India materias primas baratas que podía utilizar para producir bienes en Inglaterra para la exportación, teniendo en cuenta todas las demás naciones podía muy bien tener una balanza comercial global favorable.

Una cuestión relacionada con ésta es la exportación de metales preciosos (*bullion*). Los primeros mercantilistas recomendaban que se prohibiera estrictamente la exportación de metales preciosos. Los autores posteriores sugirieron que la exportación de lingotes podía mejorar la balanza comercial global si se utilizaban para comprar materias primas para producir bienes para la exportación. La persistente defensa de los mercantilistas de una balanza comercial favorable plantea algunas desconcertantes cuestiones, que como mejor se abordan es examinando las ideas de los mercantilistas sobre el dinero.

El dinero y el mercantilismo

Adam Smith dedicó casi doscientas páginas de *Wealth of Nations* a hacer una crítica, acérrima y sólo justificable en parte, de la teoría y la práctica mercantilistas, especialmente del hecho de que equipararan la riqueza de una nación con la cantidad de metales preciosos que poseía. Los primeros mercantilistas estaban muy impresionados por la importancia de la enorme entrada de metales preciosos del Nuevo Mundo en Europa, especialmente en España. Sin embargo, los mercantilistas posteriores no eran de esa opinión y fueron capaces de aportar útiles ideas analíticas sobre el papel del dinero en una economía. La relación entre la cantidad de dinero y el nivel general de precios ya fue reconocida en 1569 por el francés Jean Bodin, quien dio cinco razones para explicar la subida que experimentó el nivel general de precios en Europa occidental durante el siglo XVI, de las cuales la más importante era el aumento que experimentó la cantidad de oro y de plata como consecuencia del descubrimiento del Nuevo Mundo.

No obstante, a principios de la década de 1500, se comprendían poco las consecuencias de las balanzas comerciales entre las naciones y apenas nada las consecuencias de los aumentos de la oferta monetaria. Sin embargo, hacia mediados del siglo XVIII se habían realizado considerables progresos en el análisis de estas cuestiones. Durante el periodo intermedio, avanzó a un ritmo bastante constante la comprensión analítica del funcionamiento de una economía de mercado. Los avances fueron especialmente notables entre 1660 y 1776.

Una característica fundamental de la literatura mercantilista es su convicción de que los principales determinantes de la actividad y el crecimiento económicos no eran factores reales sino *factores monetarios*. Los mercantilistas sostenían que para el crecimiento del comercio tanto interior como internacional era especialmente esencial la existencia de una oferta monetaria suficiente. Creían que las variaciones de la cantidad de dinero alteran el nivel de producción real expresada en yardas de tejido y quintales de cereales.

Todo esto iba a cambiar con la llegada de Adam Smith y la economía clásica, que sostenían que el nivel de actividad económica y su tasa de crecimiento dependen de una serie de *factores reales*: la cantidad de trabajo, los recursos naturales, los bienes de capital y la estructura institucional. Los economistas clásicos sostenían que las variaciones de la cantidad de dinero no influían ni en el nivel de producción ni en el crecimiento sino sólo en el nivel general de precios.

El análisis moderno del mercantilismo

La evaluación de autores anteriores plantea algunas cuestiones difíciles, pero interesantes. Siempre existen diferencias de opinión sobre lo que quiso decir realmente un autor cuando lo dijo. La imprecisión en el lenguaje puede dificultar la interpretación. Cuando J. M. Keynes analizó los mercantilistas en un apartado de su *General Theory* titulado “Notas sobre el mercantilismo”, les atribuyó el mérito de haber sabido encontrar una política aceptable para estimular el desarrollo económico. Pero Adam Smith, otros economistas clásicos y la línea ortodoxa de pensadores económicos desde 1776 hasta la época de Keynes apenas encontraron nada que mereciera la pena en una gran parte de la literatura mercantilista. Esta diferencia de opiniones es comprensible, sin embargo, cuando se comparan algunos aspectos del pensamiento clásico y el keynesiano. Como Smith y otros economistas clásicos pusieron el acento en las fuerzas *reales* que determinan el nivel de producción, sus teorías centraron la atención casi exclusivamente en la oferta. Sin embargo, como Keynes puso el acento en el papel de la demanda agregada, encontró algunos lazos comunes entre su teoría y la de los mercantilistas. Simpatizó con sus teorías subconsumistas y declaró acertada su creencia de que los aumentos de la cantidad de dinero incrementaban la producción. Keynes afirmó que los mercantilistas sostenían que una balanza comercial favorable aumentaba el gasto interior y, por tanto, el nivel de renta y de empleo.

Otro aspecto de la evaluación de las aportaciones de autores anteriores que plantea problemas es la necesidad de valorar sus logros intelectuales. ¿Debe basarse esta valoración únicamente en criterios modernos o debe realizarse estrictamente teniendo en cuenta los instrumentos analíticos de su época? Aunque la mayoría de los historiadores de las ideas tienen una postura intermedia, existe una gran controversia sobre los méritos relativos de los economistas anteriores¹.

Hay otra actitud hacia el mercantilismo que merece la pena mencionar. Algunas evaluaciones del mercantilismo no han examinado las ideas de sus defensores sino sus motivaciones. Los mercantilistas eran, en la jerga de la economía moderna, “buscadores de rentas”. Actuaban movidos por el deseo de obtener beneficios valiéndose del gobierno para conseguir privilegios económicos para sí mismos. Generalmente eran comerciantes partidarios de conceder monopolios que permitieran a los comerciantes monopolistas cobrar precios más altos de los que podían cobrar sin los privilegios monopolísticos.

Aportaciones teóricas de los mercantilistas

Los historiadores de la teoría económica que han estudiado el mercantilismo muestran que desde alrededor de 1660 hasta 1776 no sólo aumentó la cantidad de análisis económicos sino también su calidad. La calidad de los análisis económicos mejoró tanto al final de la era mercantilista que se ha considerado que este periodo fue una época de transición en la que se encuentran los orígenes de la economía científica.

¹ Para un provocador debate sobre los mercantilistas véase William R. Allen, “Modern Defenders of Mercantilistic Theory”, *History of Political Economy*, 2, otoño, 1970; A. W. Coats, “The Interpretation of Mercantilist Economics: Some Historiographical Problems”, *History of Political Economy*, 5, otoño, 1973; y William R. Allen, “Rearguard Response”, *History of Political Economy*, 5, otoño, 1973.

El logro más importante de los últimos mercantilistas posiblemente fuera el reconocimiento explícito de la posibilidad de analizar la economía. Este avance representó la transferencia a las ciencias sociales de actitudes que imperaban por entonces en las ciencias físicas. Se materializó plenamente tras el periodo en que vivió Isaac Newton (1642–1727) y sus efectos aún se sienten hoy. La sustitución del análisis moral de los escolásticos por el análisis de causa–efecto no representa, sin embargo, una clara ruptura con el pasado, ya que el análisis lógico fue utilizado por algunos escolásticos y la moralización aún existe en la literatura económica moderna. Pero la idea de que las leyes de la economía podían descubrirse por medio de los mismos métodos que revelaron las leyes de la física fue un paso importante para el desarrollo posterior de la teoría económica.

Muchos mercantilistas veían una causalidad muy mecánica en la economía y creían que si se comprendían las reglas de esta causalidad, se podría controlar la economía. Por tanto, con una acertada legislación sería posible influir positivamente en el curso de los acontecimientos económicos y el análisis económico indicaría que tipos de intervención del Estado lograrían el fin perseguido. Los mercantilistas se dieron cuenta, sin embargo, de que la interferencia del Estado no debe ser caprichosa o complicar verdades económicas básicas como la ley de la oferta y la demanda. Algunos dedujeron correctamente, por ejemplo, que si se fijaban unos precios máximos inferiores a los de equilibrio, había exceso de demanda y escasez. Los mercantilistas posteriores aplicaron frecuentemente los conceptos de hombre económico y el motivo de los beneficios para estimular la actividad económica. Sostenían que los gobiernos no pueden cambiar la naturaleza básica de los seres humanos, especialmente sus impulsos egoístas. El político considera dados estos factores e intenta crear una serie de leyes e instituciones que canalicen estos impulsos para aumentar el poder y la prosperidad de la nación.

Como veremos, muchos de los mercantilistas posteriores se dieron cuenta de los graves errores analíticos de sus predecesores. Reconocieron, por ejemplo, que la cantidad de dinero no es una medida de la riqueza de una nación, que todas las naciones no podían tener una balanza comercial favorable, que ningún país podía tener una balanza comercial favorable a largo plazo, que el comercio puede ser mutuamente beneficioso para las naciones y que la especialización y la división del trabajo beneficiarían a las naciones que las practicasen. Un creciente número de autores recomendó una reducción del grado de intervención del Estado. La literatura mercantilista contiene, pues, afirmaciones en las que se observa un incipiente liberalismo clásico.

Sin embargo, ninguno de los autores preclásicos fue capaz de ofrecer una teoría integrada del funcionamiento de una economía de mercado, es decir, de la manera en que se forman los precios y se asignan los recursos escasos. El hecho de que los mercantilistas no alcanzaran el grado de comprensión que acabaron logrando Adam Smith y los economistas clásicos posteriores quizá sea atribuible a una importante diferencia entre la teoría clásica y la mercantilista. Los mercantilistas creían que existía un conflicto básico entre el interés privado y el bienestar público, por lo que consideraban necesario que el Estado canalizara el interés privado para convertirlo en beneficios públicos. Los economistas clásicos veían, por el contrario, en el sistema una armonía básica y consideraban que el bien público fluía de manera natural del interés privado. Ni siquiera los mercantilistas posteriores partidarios de la adopción de medidas de *laissez-faire* llegaron a comprender lo suficiente el funcionamiento del mercado para demostrar con buenos argumentos que eran necesarias. Aun así, los escritos de los mercantilistas posteriores fueron utilizados por Smith para desarrollar su análisis.

PRECURSORES INFLUYENTES DEL PENSAMIENTO CLÁSICO

Las ideas generalmente no vienen de la nada. El germen de una idea a menudo existe mucho antes de que ésta se convierta en la idea fundamental de un periodo. Durante el periodo mercantilista, germinaron las ideas que se convertirían en el eje de la escuela clásica. Se formularon de distintas formas. Al principio fueron rechazadas por la mayoría de los autores de este periodo por extravagantes; después fueron aceptadas por unos pocos, después por unos cuantos más hasta que finalmente el periodo mercantilista concluyó y las ideas que habían sido extravagantes se convirtieron en las ideas fundamentales del periodo clásico. Las ideas atribuidas a Adam Smith pudieron prender, pues, debido en gran parte a los autores heterodoxos anteriores que disintieron de la corriente mercantilista dominante.

Para dar una idea de la diversidad y la calidad de los autores ingleses del periodo comprendido entre 1500 y 1750, examinaremos brevemente algunos pensadores: Thomas Mun, William Petty, Bernard Mandeville, David Hume y Richard Cantillon.

Thomas Mun

El libro IV de *Wealth of Nations* (1776) de Adam Smith es en gran parte una refutación de la teoría y la política mercantilistas; en él, Smith cita a Mun como un destacado mercantilista. Mun (1571–1641) fue miembro del consejo de dirección de la Compañía de las Indias Orientales, que había sido criticada por dos cosas que a algunos autores les parecían negativas: (1) Inglaterra importaba de la India más de lo que exportaba y (2) Inglaterra mandaba metales preciosos a la India para pagar sus importaciones. Mun era un mercantilista característico, un defensor de medidas que beneficiaban a determinados intereses comerciales. Su primera obra, *A Discourse of Trade from England Unto the East Indies*, se publicó en 1621; en ella se defiende a la Compañía de las Indias Orientales de estas acusaciones de una manera partidista. Su segunda obra, *England's Treasure by Forraign Trade*, es de 1628 y fue publicada póstumamente en 1664 por su hijo. El libro se editó varias veces y su popularidad fue claramente la razón por la que lo escogió Smith para refutarlo. A menudo se dice que el libro de Mun de 1664 es la obra clásica de la literatura mercantilista.

Los estudiantes estadounidenses conocen indirectamente la teoría y la práctica mercantilistas por su conocimiento de la historia de las colonias inglesas en el continente americano. El objetivo de la política inglesa era que las colonias fueran una economía exportadora de materias primas y dependieran de Inglaterra para proveerse de bienes manufacturados.

Mun afirmó en el título de su libro que el tesoro de Inglaterra era fruto del comercio exterior. Su pensamiento era típicamente mercantilista, en el sentido de que confundía la riqueza de una nación con sus reservas de metales preciosos y, por tanto, abogaba por una balanza comercial favorable y la entrada de oro y plata para saldarla. Creía que el gobierno debía regular el comercio exterior para conseguir una balanza favorable, fomentar la importación de materias primas baratas y la exportación de bienes manufacturados, aprobar aranceles protectores sobre los bienes manufacturados importados y adoptar otras medidas para aumentar la población y mantener los salarios en un nivel bajo y competitivo.

Mun expuso estas ideas mercantilistas, pero refutó algunas de las más burdas que encerraban críticas a la Compañía de las Indias Orientales. Señaló que aunque era deseable que la balanza comercial fuera favorable con todas las naciones y que era negativa la salida de metales preciosos a todas las naciones, la balanza comercial desfavorable con la India y las exportaciones de metales preciosos a la India eran beneficiosas para Inglaterra en el sentido de que esas prácticas aumentaban sus balanzas comerciales con todas las naciones y, por tanto, la entrada de oro y plata en Inglaterra. Cuando se publicó la última edición del famoso libro de Mun en 1755, muchos de los mercantilistas más perspicaces estaban dándose cuenta de los graves errores del paradigma mercantilista. Estos *mercantilistas liberales* estaban comenzando a formular los fundamentos intelectuales de la obra *Wealth of Nations* de Smith.

William Petty

William Petty (1623–1687) sólo publicó un trabajo durante toda su vida (en 1662), pero después de su muerte se imprimieron otros cuatro a lo largo de diez años. Los llamamos “trabajos” porque son panfletos más que libros; carecen de una estructura organizativa coherente. Petty era un brillante pensador, hijo de un tejedor, que salió de la pobreza y que a los quince años dominaba el latín, el griego, el francés, la aritmética, la geometría y la navegación. Al final de su vida era un hombre rico tras haber sido marinero, médico (estudió anatomía en París con Hobbes), inventor, agrimensor y –lo más importante de todo– el primer autor que defendió la medición de las variables económicas. Sus escritos económicos no son tratados generales sino el resultado de su interés práctico por asuntos como la tributación, la política, el dinero y la medición.

Political Arithmetic de Petty se escribió en 1676, pero no se publicó hasta 1690. Petty parecía ser consciente de que estaba abriendo nuevos caminos al analizar la metodología de la aritmética política.

El método que adopto para hacerlo aún no es muy habitual, pues en lugar de utilizar únicamente palabras comparativas y superlativas y argumentos intelectuales, he tomado la decisión de... expresarme por medio de cifras, pesos o medidas; de utilizar solamente argumentos que tengan sentido y de considerar únicamente las causas que tienen fundamentos visibles en la naturaleza².

Petty fue influido por los grandes movimientos filosóficos anteriores y contemporáneos. Aristóteles y los escolásticos expusieron sus argumentos casi exclusivamente con palabras, pero Descartes, Hobbes y Bacon llamaron la atención de la comunidad intelectual sobre la inducción, el empirismo y las matemáticas.

Petty parece que fue quien primero abogó explícitamente por el uso de lo que llamaríamos técnicas estadísticas para medir los fenómenos sociales. Trató de medir la población, la renta nacional, las exportaciones, las importaciones y el stock de capital de una nación. Sus métodos eran increíblemente rudimentarios, lo que llevó a Adam Smith a decir que la aritmética política le parecía de poca utilidad.

² Sir William Petty, *The Economic Writings*, 2 vols., ed. C. H. Hill, Londres, Cambridge University Press, 1899, I, pág. 244.

Petty, mercantilista bastante característico por sus análisis y sus conclusiones sobre la política económica, representa el comienzo de un aspecto de la economía y las ciencias sociales que aún no ha concluido del todo. En el apéndice del Capítulo 1 examinamos algunas de las cuestiones metodológicas de la economía; una de las más importantes son los mecanismos utilizados para intentar establecer los principios fundamentales. Una de las tradiciones más arraigadas en economía es una metodología literaria en la que los problemas se exploran y las teorías se desarrollan utilizando el lenguaje. Hasta finales del siglo XIX, las hipótesis se contrastaban recurriendo a las circunstancias o a la historia y apenas se utilizaba la estadística. La aportación fundamental de Petty de que las ideas deben expresarse por medio de cifras, pesos y medidas y de que sólo deben aceptarse los argumentos que tengan fundamentos visibles en la naturaleza es el pilar del pensamiento moderno en economía. Su primer uso de la estadística fue rudimentario, pero la postura metodológica que representa tiene un linaje que va desde el induccionismo empírico de su época hasta la aplicación moderna de la econometría, frecuente en las revistas contemporáneas de economía. En la Cuarta parte, titulada “La economía moderna y sus críticos”, volveremos a estas cuestiones de la medición y de la formulación de los principios de economía.

Bernard Mandeville

Mientras que muchos de los mercantilistas eran serios hombres de negocios que escribieron áridos tratados de defensa de sus intereses, Bernard Mandeville (c. 1670–1733) utilizó un lenguaje y unas reflexiones humorísticos en un poema alegórico para transmitir su mensaje. Su obra *Fable of the Bees; Or, Private Vices, Publick Benefits* (1714) no sólo provocó a sus contemporáneos sino que ha continuado siendo de interés para los estudiosos de la literatura, la filosofía, la psicología y la economía. Keynes dedica dos páginas de la *General Theory* a analizar positivamente a Mandeville³.

El poema satírico de Mandeville es un ataque a los llamados *moralistas sentimentales*, cuya denominación refleja su creencia en que la moralidad no está hecha de principios puramente racionales. Para ellos la moralidad consiste en las emociones o sentimientos, así como en la razón humana. El primer moralista sentimental importante fue Anthony Ashley Cooper, tercer Conde de Shaftesbury, que coincidía con Rousseau en creer en la bondad natural de la humanidad. Shaftesbury influyó significativamente en Francis Hutcheson, maestro de Adam Smith.

La optimista creencia de Shaftesbury en la bondad innata de los seres humanos contrastaba claramente con el puritanismo y el hobbismo. Los impulsos egoístas racionales de los seres humanos promovían el bien social porque el sentimiento moral atemperaba el egoísmo y permitía comprender la diferencia entre el bien y el mal y elegir el camino correcto. Mandeville sostenía que el egoísmo era un vicio moral, pero que de los actos egoístas podía surgir el bien social si estos actos eran debidamente canalizados por el gobierno. Como mercantilista, Mandeville no tenía un concepto de armonía natural, que es un ingrediente esencial en la defensa de Adam Smith del *laissez-faire*. Pensaba que el mundo era malo, pero sostenía que “los vicios privados

³ John Maynard Keynes, *The General Theory of Employment, Interest and Money*, Nueva York, Harcourt, Brace, and Company, 1936, págs. 358–362.

podrían convertirse en beneficios públicos bajo la diestra dirección de un político hábil”⁴.

Las creencias mercantilistas incorporaron el miedo a los bienes, la preocupación por la superproducción y por el subconsumo. El ahorro individual era perjudicial, porque el resultado era un nivel más bajo de consumo, de producción y de empleo. Pero para muchos, entonces y ahora, el ahorro es una virtud y el gasto un vicio. En su poema, Mandeville disfrutó enormemente burlándose de los moralistas sentimentales. Imaginó una colmena en la que la actividad económica era impulsada por los vicios privados.

La avaricia, raíz del mal
ese funesto vicio desnaturalizado y diabólico
era esclavo de ese noble pecado que es el despilfarro
mientras el lujo daba empleo a millones de pobres
y el odioso orgullo a un millón más
La propia envidia y la vanidad
eran ministras de industria
su encantadoras locura, volubilidad
en el comer, el mobiliario y el vestir,
ese extraño y ridículo vicio era
la propia rueda que movía el comercio⁵.

Mandeville proponía entonces que los moralistas convencieran a las abejas de que se comportaran virtuosamente, sustituyendo los vicios privados del despilfarro, el orgullo y la vanidad (que generaban un elevado gasto de consumo) por las virtudes habituales. Para Mandeville, el resultado final de la virtud privada era la depresión económica.

Mandeville es un mercantilista puro en su insistencia en que el gobierno regulara el comercio exterior para garantizar que las exportaciones fueran siempre mayores que las importaciones. La postura mercantilista con respecto al trabajo contrasta claramente con la de los clásicos; la de Mandeville es especialmente clara y, desde el punto de vista moderno, alarmante. Como el objetivo de la sociedad es la producción –no el consumo, como defendían los clásicos– Mandeville era partidario de un gran volumen de población y del trabajo infantil y condenaba la ociosidad. Cuando hay un gran volumen de población con una elevada tasa de participación en la población activa, los salarios son bajos, lo cual da a la nación una ventaja competitiva en las exportaciones y en el comercio internacional. Unos salarios bajos también garantizan una oferta de trabajo suficiente, pues para Mandeville *la curva de oferta de trabajo tiene pendiente negativa*. Desde su punto de vista, a mayores salarios, menor oferta de trabajo.

Mandeville y Smith sirven para hacer interesantes comparaciones entre el mercantilismo y el liberalismo clásico.

Mandeville: He establecido como Máximas que nunca deben abandonarse que los Pobres se mantengan estrictamente en el Trabajo y que sea la Prudencia la que alivie sus deseos, pero

⁴ Bernard Mandeville, *A Letter to Dion*, Los Ángeles, The Augustan Reprint Society, 1953, pág. 37.

⁵ Bernard Mandeville, *The Fable of the Bees*, ed. F. B. Kaye, 2 vols., Cambridge, Oxford University Press, 1924, I, pág. 25.

que la Locura los cure; que la Agricultura y la Pesca deben promoverse en todas sus ramas con el fin de que generen Provisiones y, por consiguiente, Trabajo barato⁶.

Mandeville: [La] Riqueza consiste en una multitud de pobres laboriosos⁷.

Smith: La retribución generosa del trabajo, pues, así como es la consecuencia de una creciente riqueza, también es la causa de una creciente población. Quejarse de eso es lamentarse del efecto y la causa necesarios de la máxima prosperidad pública. La retribución generosa del trabajo, al fomentar la propagación, aumenta la laboriosidad de la gente corriente. Los salarios del trabajo estimulan la laboriosidad, que como cualquier otra cualidad humana, mejora en proporción al estímulo que recibe⁸.

Una de las principales observaciones de Mandeville es que se debe aceptar a los hombres y las mujeres tal como son y no tratar de moralizar sobre cómo deben ser. Es competencia del gobierno tomar a la humanidad imperfecta y llena de vicios y canalizar por medio de normas y reglamentaciones sus actividades en pos del bien social. Sin embargo, el bien social de los mercantilistas (en el que la riqueza consiste en multitudes de pobres laboriosos) es muy diferente del bien social de los clásicos. Podríamos comparar el mensaje de los mercantilistas con la práctica de la antigua Unión Soviética, donde lo importante era el poder del Estado y la producción de bienes y había un escaso interés en aumentar el consumo de las masas.

David Hume

El hecho de que David Hume (1711–1775) no dedicara en mayor medida su brillantez y su capacidad analítica a cuestiones económicas perjudicó a la economía, pero benefició a la filosofía, la política y la historia. Hume mantenía una estrecha amistad con Adam Smith; su producción intelectual conjunta es imponente en lo que se refiere a su influencia en las generaciones posteriores.

Hume, al igual que muchos de sus contemporáneos, podría considerarse un mercantilista liberal; tenía un pie en el mercantilismo, pero con el otro apuntaba hacia la economía política clásica. Hume abrazó las ideas de John Locke, que pensaba que el nivel de actividad económica de una economía depende de la cantidad de dinero y de su velocidad, y realizó una descripción razonablemente completa de las relaciones entre la balanza comercial de un país, la cantidad de dinero y el nivel general de precios. En la teoría del comercio internacional, la aportación de Hume se ha dado en llamar *mecanismo del precio-flujo de metales preciosos*. Según Hume, una economía no podía mantener continuamente una balanza comercial favorable, como defendían muchos mercantilistas. Una balanza comercial favorable provocaba un aumento de la cantidad de oro y plata (metales preciosos) dentro de la economía. El aumento de la cantidad de dinero provocaba una subida del nivel de precios en la economía que tenía la balanza comercial favorable. Si un país tenía una balanza comercial favorable, algún otro u otros

⁶ *Ibid.*, págs. 248–249.

⁷ *Ibid.*, pág. 287.

⁸ Adam Smith, *Wealth of Nations*, ed. E. Cannan, Nueva York, The Modern Library, 1937, pág. 81.

tenían que tener una balanza desfavorable, perdían oro o plata y, por consiguiente, descendía el nivel general de precios. Las exportaciones disminuían y las importaciones aumentaban en la economía que tenía la balanza comercial favorable inicial, ya que sus precios eran relativamente más altos que los de otras economías. En una economía en la que la balanza comercial fuera inicialmente desfavorable, ocurría lo contrario. Este proceso acababa provocando una autocorrección de la balanza comercial. Los mercantilistas apenas prestaron atención a Hume en este sentido, y es interesante que Adam Smith no utilizara el razonamiento de Hume en su larga y dura condena de la teoría mercantilista.

El mercantilismo de Hume está representado por sus ideas sobre las consecuencias de un aumento gradual de la oferta monetaria para el nivel de producción real y de empleo. Los mercantilistas habían afirmado que las variaciones de la oferta monetaria podían aumentar la producción real. Los clásicos sostenían que la producción real no dependía de la cantidad de dinero sino de fuerzas reales: la oferta de trabajo, los recursos naturales, los bienes de capital y la estructura institucional. Las variaciones de la oferta monetaria sólo alteraban el nivel general de precios. Hume creía que aunque el nivel absoluto de dinero de un país no influía en la producción real, un aumento gradual de la oferta monetaria provocaba un aumento de la producción.

Merece la pena mencionar otras dos ideas mucho más generales de Hume. Una podría ser especialmente relevante hoy, en que muchos países de Europa oriental y la antigua Unión Soviética están reestructurando su sociedad y su economía. Hume buscó una conexión entre la libertad económica –la libertad para vender nuestros recursos, ya fuera trabajo o no, en el momento, en el lugar y al precio que quisiéramos; la libertad para producir y vender los frutos de nuestras actividades; y la libertad para comprar productos o factores sin limitaciones impuestas por fuerzas externas– y la libertad política. Hume sostenía que el aumento de la libertad económica y el aumento de la libertad política iban unidos.

Por último, Hume fue un precursor de la distinción que hicieron más tarde Nassau Senior, John Neville Keynes y Lionel Robbins entre las afirmaciones positivas y las normativas. Que lo que debe ser (afirmaciones normativas) no puede derivarse de lo que es (afirmaciones positivas) se conoce con el nombre de *Máxima de Hume*.

Richard Cantillon

Richard Cantillon (c. 1680–1734) fue una figura excepcional en la historia de las ideas económicas. Su fecha y su lugar de nacimiento no se conocen con absoluta seguridad, pero se cree que nació entre 1680 y 1690 en Irlanda. Vivió la mayor parte de su vida en París y consiguió amasar una fortuna como banquero. Existen indicios de que su único libro fue escrito hacia 1730 y leído tanto en Francia como en Inglaterra por muchos intelectuales interesados en la economía. Murió en Inglaterra en 1734, pero su libro no se publicó hasta 1755.

Lo excepcional de Cantillon es que su libro es inusitadamente sofisticado y avanza en lo que se refiere a su comprensión de las cuestiones económicas y, sin embargo, no fue objeto de mucha atención en Inglaterra tras la publicación de *Wealth of Nations* de Adam Smith en 1776. En 1881, William Stanley Jevons lo redescubrió y lo colmó de elogios, diciendo de él que era “el primer análisis sistemático de economía política” y “la cuna de la economía política”.

¿Qué lugar ocupa Cantillon en la historia del pensamiento económico? Evidentemente apenas influyó en los autores posteriores, si bien su libro fue leído por los fisiócratas y citado por Smith en su obra *Wealth of Nations*. Aunque es un libro brillante y perspicaz, sólo puede rastrearse su influencia en el fisiócrata François Quesnay. El propio Cantillon admitió la influencia de John Locke, por su teoría del dinero, y de William Petty, por su énfasis en la importancia de medir los fenómenos económicos. Cantillon fue en parte mercantilista (principalmente por sus ideas sobre el comercio exterior), en parte fisiócrata (por su énfasis en el papel primordial de la agricultura en la economía) y en parte fisiócrata-clásico (por su visión de la interdependencia de los distintos sectores de la economía). A diferencia de Petty, que publicó obras de carácter práctico en las que analizó diversos temas de economía, Cantillon fue moderno en el sentido de que (1) su objetivo era establecer unos principios básicos de economía por medio del razonamiento y, lo que es más importante, (2) quería recoger datos para verificar sus principios. Desgraciadamente, sus trabajos estadísticos se han perdido.

La visión fundamental de Cantillon, que tuvieron en menor medida algunos de los fisiócratas y mercantilistas liberales, era la de un sistema de mercado que coordinaba las actividades de los productores y los consumidores por medio del interés personal. Los agentes clave en este sistema que se regulaba por sí solo eran los empresarios, que, en su búsqueda de beneficios, producían unos resultados superiores a los que podían obtenerse mediante la intervención del Estado. Dados unos mercados competitivos en los que los empresarios buscan clientes en los mercados de bienes finales y compiten entre sí en los mercados de factores, Cantillon fue capaz de señalar los procesos de ajuste que se producen cuando cambian las demandas, los costes, la tecnología u otros factores. No hizo, sin embargo, una defensa del *laissez-faire* tan apasionada como la de Smith, lo cual podría explicar por qué apenas se le dio el reconocimiento que habría merecido.

Tendió siempre a tratar cualquier elemento de la economía como una parte de una estructura integrada; por ejemplo, los cambios demográficos no eran exógenos a su sistema sino endógenos. Su explicación de las fuerzas que determinan los precios es sorprendentemente moderna, en el sentido de que distingue entre los precios de mercado, determinados por factores a corto plazo, y lo que llama valor intrínseco, los precios de equilibrio a largo plazo. Fue capaz de aplicar su análisis de los precios y de los mercados al comercio internacional y de ver los procesos de ajuste que tienen lugar ahí.

Algunos de sus análisis técnicos más logrados no se refieren a la microeconomía sino a los aspectos macroeconómicos de los efectos que producen las variaciones de la oferta monetaria en los precios y la producción. Dividió la economía en sectores y analizó el flujo de renta entre ellos; aunque no formuló explícitamente una tabla económica para representar estos flujos, influyó claramente en Quesnay, quien sí lo hizo. Cantillon reconoció su deuda con John Locke y su primera formulación de la *teoría cuantitativa del dinero*, pero fue capaz de ver en el análisis de Locke sutilezas que se les escaparon a Smith y a sus contemporáneos. Las consecuencias de un aumento de la cantidad de dinero no eran simplemente los efectos macroeconómicos que producía en la producción o en los precios. En un primer examen de los fundamentos microeconómicos de la macroeconomía, Cantillon observó que los puntos en los que entraban los nuevos fondos en la economía influían en sus efectos. En consecuencia, el nivel general de precios podía variar, pero también podían variar los precios relativos, lo que afectaba a los diversos sectores de la economía.



Fue el sirviente

Este libro evita en su mayor parte analizar la vida personal de los economistas. El motivo es doble: (1) la información sobre su vida personal no suele ser directamente relevante para sus ideas y sus aportaciones; y (2) su vida personal suele ser tan interesante y entretenida (los economistas son, después de todo, personas extraordinariamente interesantes) que si la describiéramos, tenderíamos a desviar la atención del lector de sus ideas y aportaciones.

Aun así, haremos una pequeña excepción en el caso de Richard Cantillon, al menos en lo que se refiere a su muerte, pues Cantillon no murió de muerte natural; fue asesinado.

El asesino fue probablemente un sirviente al que había despedido diez días antes. Cuando fue asesinado, su casa también ardió, desapareciendo quién sabe qué otras aportaciones suyas. Como consecuencia, lo que sabemos de él es que era un irlandés de nombre español que escribió un libro extraordinariamente avanzado para la década de 1730, en francés o en inglés, que no se publicó hasta veinte años después y que influyó en Smith y en los fisiócratas. Es posible que si Cantillon no hubiera sido asesinado por un sirviente al que había despedido, fuera él, y no Smith, el que se conociera como el padre de la economía moderna.

Como sugerimos en las últimas páginas del Capítulo 1, los historiadores del pensamiento económico deben decidir cuánta atención van a prestar a cada economista. Nuestros criterios dan un enorme peso a la repercusión de los autores en el desarrollo posterior de las ideas económicas, no a su creatividad o a su brillantez. Si nuestros criterios pusieran el énfasis en quién lo dijo primero o en quién lo dijo mejor, Cantillon ocuparía un lugar junto a Smith como fundador de la economía política.

LA FISIOCRACIA

Adam Smith fue influido durante su viaje a Francia por un grupo de autores franceses que se han acabado llamando fisiócratas. Éstos se dieron cuenta de la relación entre los sectores de la economía y analizaron el funcionamiento de los mercados no regulados.

Aunque el mercantilismo fue muy visible en la Francia del siglo XVIII, hacia 1750 surgió allí un nuevo pero breve movimiento llamado *fisiocracia*. Como aportó importantes ideas analíticas sobre la economía, influyó notablemente en el pensamiento económico posterior. Los estudiosos de las ideas económicas suelen agrupar arbitrariamente a autores que tienen ideas divergentes en una misma escuela de pensamiento, normalmente en función de una única similitud. Sin embargo, los escritos de la escuela fisiócrata contienen ideas notablemente coherentes sobre todas las cuestiones importantes por tres razones. (1) La fisiocracia se desarrolló exclusivamente en Francia. (2) Las ideas de los fisiócratas se presentaron en un periodo de tiempo relativamente bre-

ve, entre 1750 aproximadamente y 1780 (se ha dicho que no se conocieron hasta 1750 y que después de 1780 sólo unos cuantos economistas habían oído hablar de ellas). (3) La fisiocracia tuvo un líder intelectual reconocido, François Quesnay (1694–1774), cuyas ideas fueron aceptadas casi indiscutiblemente por el resto de los fisiócratas. Sus propios escritos están pensados principalmente para convencer a otros de las virtudes de la economía de Quesnay.

La ley natural

Los fisiócratas, al igual que los últimos mercantilistas ingleses, desarrollaron sus teorías económicas para formular medidas económicas correctas. Ambos grupos creían que para formular correctamente la política económica había que comprender correctamente la economía. La teoría económica era, pues, un requisito esencial para formular la política económica. Lo que distingue a los fisiócratas es su idea del papel de la *ley natural* en la formulación de la política. Sostenían que las leyes naturales gobernaban el funcionamiento de la economía y que, aunque estas leyes eran independientes de la voluntad humana, los hombres podían descubrirlas objetivamente, como podían descubrir las leyes de las ciencias naturales. Esta idea contribuyó significativamente al desarrollo de la economía y de las ciencias sociales.

La interdependencia de una economía

Aunque a la teoría fisiócrata le falla la coherencia lógica y no entra lo suficiente en los detalles, los fisiócratas sí observaron la necesidad de construir modelos teóricos aislando las variables económicas clave para estudiarlas y analizarlas. Utilizando este proceso, lograron significativos avances en la comprensión de la interdependencia de los distintos sectores de la economía tanto en el análisis macroeconómico como en el análisis microeconómico.

Lo que más interesaba a los fisiócratas era el proceso macroeconómico de desarrollo. Se dieron cuenta de que Francia estaba quedándose rezagada con respecto a Inglaterra en la aplicación de las nuevas técnicas agrícolas. Algunas zonas del norte de Francia estaban introduciendo técnicas avanzadas, pero la mayoría de las regiones seguía utilizando sus viejos métodos, por lo que el país estaba desarrollándose desigualmente. Para resolver este problema, los fisiócratas, al igual que los mercantilistas ingleses y franceses, querían descubrir la naturaleza y las causas de la riqueza de las naciones y las medidas que mejor promovieran el crecimiento económico. El mercantilismo francés había regulado aún más concienzudamente que el británico la actividad económica interior y extranjera y la fisiocracia fue una reacción intelectual a esta regulación. Los fisiócratas no centraron la atención en el dinero sino en las fuerzas reales que conducen al desarrollo económico. En respuesta a la idea mercantilista de que era el comercio el que creaba riqueza, estudiaron la creación de valor físico y llegaron a la conclusión de que el origen de la riqueza estaba en la agricultura, es decir, en la naturaleza.

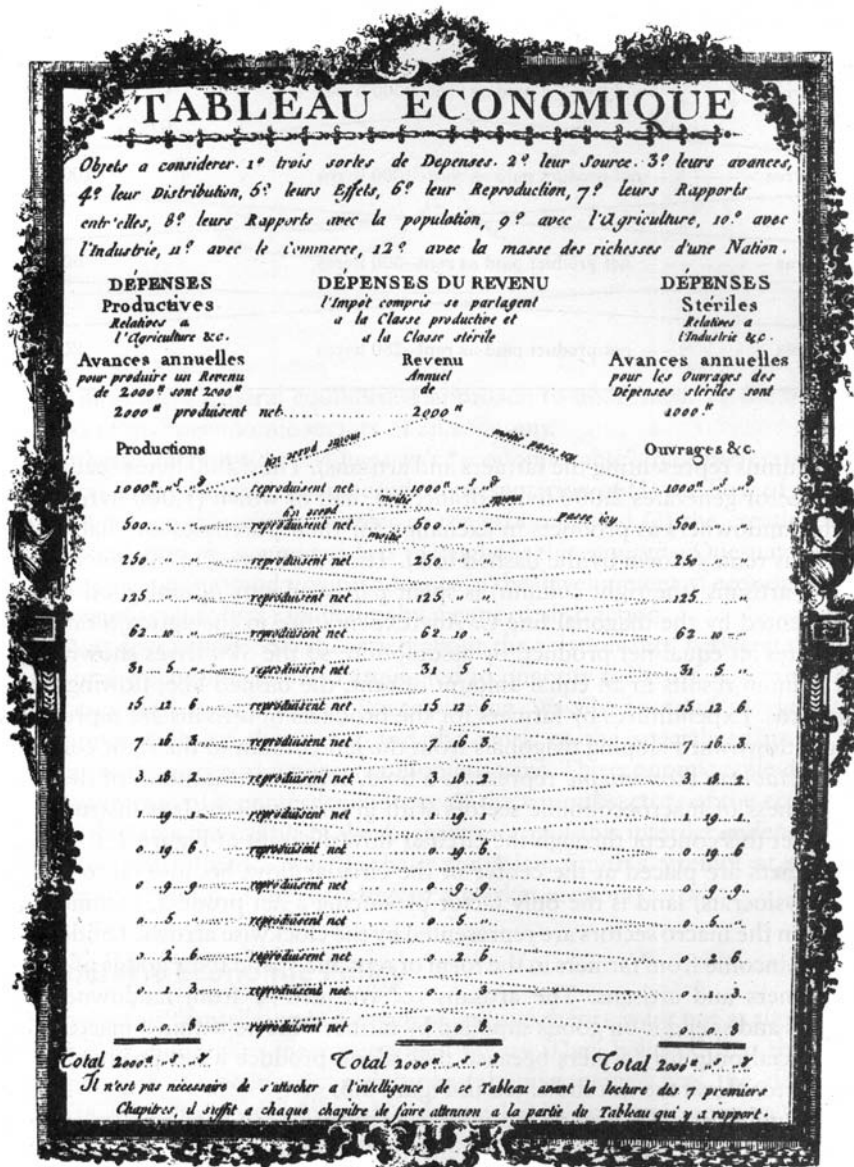
En la economía de su tiempo, se producían más bienes de los que se necesitaban para pagar los costes reales que tenía para la sociedad la producción de esos bienes, por lo que se generaba un excedente económico. Su búsqueda del origen y la magnitud de este excedente los llevó a la idea del *producto neto*. El proceso de producción agrícola-

la constituye un buen ejemplo de producto neto. Una vez que se han pagado los distintos factores de producción –las semillas, el trabajo, la maquinaria, etc.– la cosecha anual genera un excedente. Los fisiócratas pensaban que éste era el resultado de la productividad de la naturaleza. Según ellos, el trabajo sólo podía producir suficientes bienes para pagar los costes laborales y lo mismo ocurría con los demás factores de producción, salvo la tierra. Por tanto, la producción generada por la tierra creaba el excedente que los fisiócratas llamaron producto neto. La producción manufacturera y otras actividades económicas no agrícolas se consideraban “estériles”, porque no generaban ningún producto neto. La creencia de que la producción agrícola era la única capaz de devolver a la sociedad una producción mayor que los costes sociales de esa producción tal vez parezca extraña hoy, pero puede atribuirse al hecho de que los fisiócratas no centraron la atención en la productividad expresada en valor sino en la productividad física. Por otra parte, como a mediados del siglo XVIII la industria aún no estaba desarrollada en Francia en gran escala, su productividad no era evidente en la economía de los fisiócratas. El pequeño empresario que sólo tenía unos cuantos asalariados no parecía que estuviera obteniendo un excedente y su nivel de vida no era muy distinto al de sus asalariados. Una vez establecido que el origen del producto neto era la tierra, los fisiócratas llegaron a la conclusión de que la renta de la tierra era la medida del producto neto de la sociedad.

La Figura 3.1 muestra el *Tableau Économique* original. La 3.2 es una simplificación que muestra la esencia del análisis fisiócrata. Contiene tres sectores de la sociedad: los agricultores, los terratenientes y los artesanos y los sirvientes. No hay sector exterior, sector público o sector manufacturero por encima de los artesanos. El análisis fisiócrata empezaba con un producto neto al principio del periodo económico de 2.000 libras en manos de los terratenientes (la libra fue la unidad monetaria francesa antes del franco). El terrateniente recibía este producto neto en concepto de renta procedente de la actividad económica del periodo anterior. Los fisiócratas suponían que la tierra era la única que podía producir un producto mayor que su coste de producción; en el *tableau*, se suponía que esta productividad era del 100 por ciento. Por ejemplo, las actividades de los artesanos dan como resultado productos y un pago a los factores de producción igual al valor de los bienes producidos. La tierra es el único caso en el que la producción es mayor que los factores consumidos; en el *tableau*, 2.000 libras invertidas en producción agrícola dan como resultado un producto neto de 2.000 libras, que los terratenientes reciben en concepto de renta.

Partiendo de la parte central superior del *tableau*, los terratenientes gastan el producto neto de 2.000 libras del año pasado en la compra de 1.000 libras de bienes a los artesanos y de 1.000 libras de bienes agrícolas a los agricultores (estas compras se representan por medio de las líneas diagonales *A* y *B* que parten de la columna central [terratenientes] del *tableau* y descienden hacia las columnas que representan a los agricultores y los artesanos). Las 1.000 libras gastadas en el sector agrícola generan 2.000 libras de renta, de las cuales la mitad (1.000 libras) va a parar a los terratenientes en forma de productos que obtienen a cambio de sus compras y la mitad (1.000 libras) en forma de renta (representada por la línea de trazo discontinuo). Las 1.000 libras de renta que reciben los artesanos (la columna de la derecha) se gastan en parte en bienes agrícolas; este gasto se representa por medio de la línea recta diagonal *C*. Todo gasto que se realice en el sector agrícola genera por hipótesis un producto neto igual, por lo que las 500 libras que figuran en la columna de la izquierda dan como resultado una cantidad igual de renta, la línea de trazo discontinuo, que va a parar a los terratenientes. Los gastos de los agricultores en

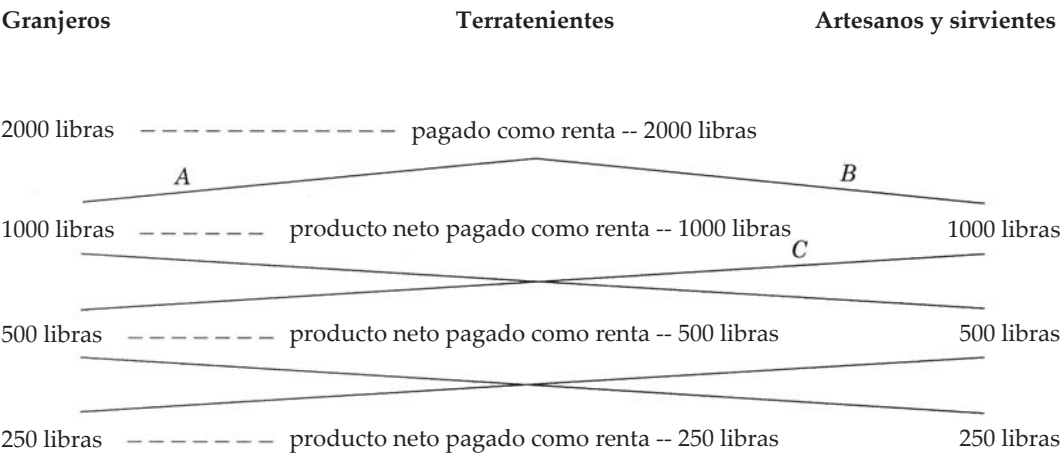
Figura 3.1 Tableau Économique



los productos de los artesanos están representados por las diagonales descendentes que van de la columna de la izquierda a la columna de la derecha.

El *tableau économique* representa una audaz y creativa concepción de la interdependencia de los sectores económicos presentada con extraordinaria sencillez. Es instructivo interpretar este concepto por medio del diagrama de flujo circular de la Figura 3.3.

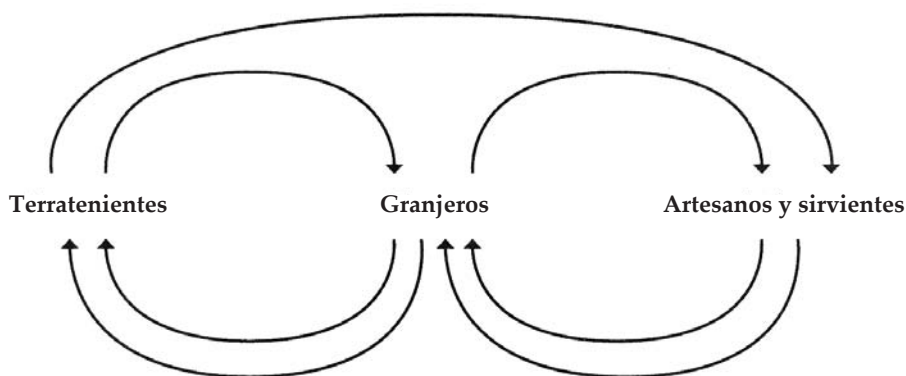
Figura 3.2 El Tableau Économique de Quesnay



Los agricultores se colocan en el centro del flujo circular porque (según los fisiócratas) la tierra es el único factor que genera un producto neto. Los flujos de renta entre los sectores macroeconómicos están representados por las flechas que van en el sentido de las agujas del reloj. Los terratenientes reciben ingresos de los agricultores en forma de rentas y la gastan en bienes producidos por los agricultores y los artesanos. Los artesanos reciben ingresos de los terratenientes y los agricultores y la gastan en bienes ofrecidos por los agricultores. Los flujos existentes dentro de un sector macroeconómico sólo son cruciales para los agricultores porque son los únicos que generan un producto neto. Estos flujos intrasectoriales no se indican en la Figura 3.3.

La visión de los fisiócratas de la interdependencia de la economía es macroeconómica en su concepción y su orientación. Apenas se esforzaron en desarrollar una teoría de la interdependencia de la economía en un sentido microeconómico, como hizo Adam Smith. En los cursos de introducción a la economía se utilizan habitualmente diagramas de flujo circular de las conexiones entre los hogares y las empresas para que se comprendan las relaciones entre los mercados de factores y de bienes finales y el papel de los mercados en la asignación de los recursos. En la Figura 11.2 del Capítulo 11 utilizamos un diagrama de flujo circular para ilustrar un enfoque de equilibrio general para comprender la interdependencia de los sectores microeconómicos de una economía.

Los fisiócratas pensaban que la “tabla económica” de Quesnay era su mayor logro teórico. Era una representación aproximada (1) del flujo de rentas monetarias entre los distintos sectores de la economía y (2) de la creación y la circulación anual del producto neto por toda la economía. La tabla de Quesnay constituye un gran avance metodo-

Figura 3.3 El Tableau de Quesnay convertido en diagrama de flujo circular

lógico en el desarrollo de la economía, un gran intento de analizar la cruda realidad por medio de la abstracción.

Los fisiócratas no sólo teorizaron sobre las relaciones entre los distintos sectores de la economía sino que también intentaron cuantificar su magnitud. En este sentido, la fisiocracia se adelantó a la célebre tabla input-output del Premio Nobel Wassily Leontief de la década de 1930 y a los estudios del grupo especializado de economistas cuantitativos que se conocen con el nombre de económetras. La tabla económica demuestra que existía conciencia de la interdependencia de los distintos sectores de la economía. Algunos de los últimos mercantilistas también fueron conscientes de esta interdependencia y su influencia conjunta constituyó la base del intento de Adam Smith de hacer una descripción más completa del funcionamiento de una economía de mercado.

La política económica fisiócrata

Las aportaciones de los fisiócratas a la teoría microeconómica no fueron tan importantes como sus aportaciones a la teoría macroeconómica. Creían que lo que movía básicamente a los seres humanos a realizar actividades económicas era su deseo de maximizar los beneficios. Los precios eran determinados en el mercado por la actividad económica y la formación de estos precios podía estudiarse, ya que se regía por leyes naturales independientes de la voluntad humana. Aunque los fisiócratas no desarrollaron una teoría coherente de los precios, llegaron a la conclusión de que la libre competencia conducía al mejor precio y de que la sociedad se beneficiaba si los individuos buscaban su propio provecho. Creyendo, además, que la única fuente de producto neto era la agricultura, llegaron a la conclusión de que la carga de los impuestos recaía en

última instancia en la tierra. Por ejemplo, un impuesto sobre el trabajo se trasladaba a la tierra, puesto que la competencia ya había garantizado que el salario del trabajo era de subsistencia. Tal vez lo más importante sea el hecho de que los fisiócratas comenzaron a tomar conciencia de la función de los precios en la integración de las actividades de los distintos factores en la economía. Al igual que los mercantilistas más perspicaces, reconocieron que un individuo que parece que trabaja independientemente en una economía de mercado en realidad trabaja para otros y el sistema de precios integra estas actividades independientes. Su análisis microeconómico tiende a ser poco minucioso. Por ejemplo, no explicaron detalladamente por qué la libre competencia asignaba óptimamente los recursos, pero sí tenían alguna idea de la naturaleza y la función del precio relativo, idea que Adam Smith utilizó posteriormente.

Como los fisiócratas creían que existía un orden natural superior a cualquier diseño humano posible, pensaban que la economía se regulaba en gran medida por sí sola, por lo que eran contrarios a los controles impuestos por el sistema mercantilista. El Estado debía seguir una política de *laissez faire*, es decir, no intervenir. Esta idea, en manos de Adam Smith y de los economistas posteriores, tuvo enorme importancia en la formación de la ideología de la civilización occidental. Algunos autores ingleses también eran partidarios de la ausencia de intervención como política general en esa época y ellos también influyeron en Smith.

Los fisiócratas sostenían que lo que impedía principalmente el crecimiento económico eran las medidas mercantilistas que regulaban el comercio interior y exterior. Eran especialmente contrarios al sistema tributario de los mercantilistas y abogaban por la recaudación de un único impuesto sobre la tierra. Naturalmente, según su teoría, todos los impuestos acababan cayendo de todos modos en la tierra, pero después de haber causado muchas fricciones en el sistema económico.

La medida gubernamental más desafortunada de todas era, según los fisiócratas, la prohibición de exportar cereales franceses. Sostenían que mantenía bajo el precio de los cereales en Francia y que, por tanto, era un obstáculo para el desarrollo agrícola. Como los fisiócratas no previeron el desarrollo de la industria manufacturera, llegaron a la conclusión de que una política de *laissez faire* conseguiría un enorme crecimiento de la agricultura francesa, al sustituirse la agricultura minifundista de la economía feudal por la agricultura latifundista. Como consecuencia, la riqueza y el poder de la economía francesa aumentarían. Los mercantilistas habían observado, en efecto, que la fuente del producto neto era el comercio —especialmente el comercio internacional—, por lo que abogaban por medidas que condujeran a una balanza comercial favorable. Los fisiócratas, que consideraban que la fuente del producto neto era la agricultura, sostenían que el *laissez faire* permitiría que aumentara la producción agrícola y, en última instancia, el crecimiento económico.

EL PENSAMIENTO ECONÓMICO ESPAÑOL

El interés por el pensamiento económico español anterior a Smith se ha acrecentado en los últimos cincuenta años debido en gran parte a los estudios de Marjorie Grice-Hutchinson, que ha escrito mucho sobre el pensamiento económico en los seiscientos años anteriores a la obra *Wealth of Nations* de Adam Smith.

Si el desarrollo del pensamiento económico puede interpretarse como una reacción intelectual a los problemas de la época, la historia económica de España ha sido ciertamente un fértil terreno para el crecimiento de las ideas económicas. Tras el descubrimiento del Nuevo Mundo en 1492 por Colón, España se convirtió en un importante agente económico en Europa como consecuencia de su énfasis en la adquisición de oro y plata por el medio que fuera, principalmente en lo que hoy es México y en América Central y del Sur. Esta entrada de oro en España pronto provocó una subida de los niveles de precios en todo el país. Como era de esperar, los intelectuales españoles comenzaron a evaluar las ramificaciones de estos fenómenos económicos que estaban desarrollándose a un rápido ritmo.

Durante lo que podría llamarse periodo de escolasticismo español, los estudiosos examinaron casi siempre la actividad económica y sus consecuencias dentro de un marco religioso que trataba de conciliar la actividad económica con los valores espirituales. En sus obras predominan las cuestiones relacionadas con la justicia y la equidad, pero no podían medir la conformidad de algunos sectores de la creciente economía con estos ideales sin estudiar el funcionamiento de la propia economía. Fue en este intento de comprender determinados aspectos del mercado en el que lograron entender la naturaleza de los mercados.

Algunos de los autores españoles de este periodo enseñaron en la universidad de Salamanca, una de las primeras universidades de España (se creó hacia 1227 y a mediados del siglo XVI tenía unos mil estudiantes matriculados). Examinaremos las aportaciones de tres autores españoles: Martín de Azpilcueta, Luis de Molina y Pedro Rodríguez (Conde de Campomanes).

En 1556, trece años antes que Jean Bodin, Azpilcueta demostró tener un conocimiento razonablemente profundo de lo que hoy llamamos teoría cuantitativa del dinero. Esta teoría explica que el factor clave que altera el nivel general de precios es la cantidad de dinero en circulación. Mark Blaug ha sugerido que la teoría cuantitativa del dinero es la teoría económica superviviente más antigua. En este libro rastreamos su formulación y revisión desde Azpilcueta y Bodin hasta Hume, Marshall y finalmente Milton Friedman. La teoría cuantitativa establece que el valor del dinero, su poder adquisitivo, depende de la cantidad de dinero en circulación.

La formulación que hace Azpilcueta de este principio es notablemente buena:

En las tierras donde hay gran falta de dinero, todas las otras cosas vendibles, y aun las manos y trabajo de los hombres se dan por menos dinero que donde hay abundancia de él; como por la experiencia se ve que en Francia, donde hay menos dinero que en España, valen mucho menos el pan, el vino, los paños, las manos y los trabajos; y aun en España, cuando había menos dinero, por mucho menos se daban las cosas vendibles, las manos y los trabajos de los hombres, que después de que las Indias fueran descubiertas, la cubrieron de oro y plata. La causa es que el dinero vale más donde y cuando falta que donde y cuando es abundante⁹.

Aunque esta formulación de la teoría cuantitativa es anterior a Bodin, por motivos desconocidos no tuvo una influencia notable en el desarrollo posterior del pensamien-

⁹ Laurence S. Moss y Christopher K. Ryan, *Economic Thought in Spain: Selected Essays of Marjorie Grice-Hutchinson*, Cambridge, Edward Elgar, 1993, pág. 16. Texto español (modernizado por la traductora) citado por Jesús Huerta de Soto en *Dinero, crédito bancario y ciclos económicos*.

to económico. El logro de Azpilcueta es ciertamente profundo, en el sentido de que se dio cuenta de la subida que estaba experimentando el nivel general de precios en España y fue capaz de hacer abstracción de las principales causas posibles de esta inflación para hallar la relación entre las entradas de oro y plata y la subida de los precios.

Las obras de Luis de Molina (1535–1600) sobre justicia y derecho, al igual que otras obras escolásticas, tratan de aspectos morales de la creciente economía. Luis de Molina sostenía que antes de poder hacer juicios éticos sobre cualquier mercado, era necesario comprender cómo funcionaba en realidad. Al igual que otros economistas, una vez dominados los detalles objetivos del funcionamiento de los mercados, fue capaz de realizar un análisis más abstracto del mecanismo del mercado. He aquí su magnífica exposición de cómo se veía en el siglo XVII lo que hoy llamaríamos leyes de la demanda y la oferta y la teoría cuantitativa del dinero:

Son muchas las circunstancias que hacen fluctuar el precio de las cosas al alza o a la baja. Así, por ejemplo, la escasez de los bienes, debida a la mala cosecha o a causas semejantes, hace subir el justo precio. La abundancia, sin embargo, lo hace descender. El número de compradores que concurren al mercado, en unas épocas mayor que en otras, y su mayor deseo de comprar, lo hacen también subir. Igualmente, la mayor necesidad que muchos tienen de algún bien especial en determinado momento, supuesta la misma cantidad de dicho bien, hace que su precio aumente, como sucede con los caballos, que valen más cuando la guerra está próxima que en tiempos de paz. De igual forma, la falta de dinero en un lugar determinado hace que el precio de los demás bienes descienda, y la abundancia de dinero hace que el precio suba. Cuanto menor es la cantidad de dinero en un sitio, más aumenta su valor y, por tanto, *caeteris paribus*, con la misma cantidad de dinero se pueden comprar más cosas¹⁰.

Al final del mercantilismo español, al igual que al final del mercantilismo británico y francés, los autores fueron menos proclives a apoyar la regulación estricta del comercio exterior y se inclinaron más hacia el pensamiento económico liberal. Pedro Rodríguez, Conde de Campomanes (1723–1802), prolífico escritor, abordó una amplia variedad de temas económicos. Aceptó la idea expuesta por primera vez por Azpilcueta de que la entrada de metales preciosos de las Américas había subido el nivel de precios en España y llegó a la conclusión de que eso había tenido funestas consecuencias para la economía española. Dado que, como consecuencia, para los españoles era más barato comprar bienes en Francia e Inglaterra, la capacidad productiva de España no se había desarrollado tanto como la del resto de Europa, lo cual había acabado provocando una salida de metales preciosos de España a Inglaterra, Francia y los Países Bajos. Campomanes era partidario de que hubiera mayor libertad en el comercio exterior y de otras medidas, lo cual hizo de él uno de los últimos mercantilistas importantes, así como uno de los primeros liberales.

¹⁰ *Ibid.*, pág. 134. Texto español de Luis de Molina, *La teoría del justo precio*, ed. F. G. Camacho, Editora Nacional, Madrid, 1981, págs. 169–170.

RESUMEN

Los mercantilistas y los fisiócratas hicieron útiles aportaciones a la teoría económica, de las cuales la más importante fue su reconocimiento de que la economía podía estudiarse formalmente. Al mismo tiempo, estos autores desarrollaron una técnica abstracta para descubrir las leyes que regulaban la economía. Fueron los primeros en construir modelos en economía; como la teoría económica se basa en el proceso abstracto de construcción de modelos, es razonable considerar que los mercantilistas y los fisiócratas fueron los primeros que desarrollaron una teoría económica.

Los mercantilistas lograron formular las primeras ideas tentativas sobre el papel del dinero en la determinación del nivel general de precios y sobre los efectos que producía la balanza comercial exterior en la actividad económica interior. La aportación más significativa de los fisiócratas fue su concepto de la interdependencia de los distintos sectores de una economía.

Los mercantilistas y los escolásticos pensaban que existía un conflicto fundamental en la economía y concebían el comercio como un proceso en el que una de las partes sale ganando a expensas de otra. Ambos abogaron, pues, por la intervención del gobierno o de la Iglesia en la economía. Los fisiócratas pensaban, por el contrario, que la resolución de los conflictos inherentes a la escasez relativa era esencialmente armoniosa. No recomendaron la intervención en la economía sino el *laissez faire* y, por tanto, influyeron notablemente en Adam Smith y en el desarrollo posterior de la política económica. Algunos autores ingleses de este periodo no encajan perfectamente ni en el mercantilismo ni en el pensamiento clásico. Fueron ellos los que rechazaron las ideas mercantilistas más burdas del conflicto inherente al comercio, quienes rechazaron la necesidad de mantener siempre una balanza comercial favorable y quienes se dieron cuenta de cómo funcionan los mercados para coordinar las actividades económicas individuales. Estos mercantilistas liberales y los fisiócratas dieron a Adam Smith las herramientas con las que levantar el edificio de la economía política.

Algunos estudios recientes han revelado la existencia de un grupo bastante sólido de aportaciones españolas a nuestra comprensión de la economía. Entre la década de 1500 y finales de la década de 1700, el conocimiento español del funcionamiento de la economía aumentó tanto que al final del periodo algunos autores españoles rivalizaron con los últimos mercantilistas y primeros clásicos liberales ingleses en su comprensión del papel que desempeñan los mercados en el desarrollo económico.

Aunque hemos expuesto a grandes rasgos las ideas de los mercantilistas y los fisiócratas, también hemos estudiado autores concretos. William Petty, que fue esencialmente un mercantilista, fue importante porque representa el primer intento de basar la economía en la observación empírica. El rechazo de Smith de la aritmética política y los problemas para conseguir datos razonablemente exactos retrasaron casi cien años el avance hacia la cuantificación. Cantillon fue un creativo pensador analítico que hizo importantes progresos en el conocimiento del funcionamiento de un sistema de mercado y que siguió el deseo de Petty de cuantificar el razonamiento económico. Desgraciadamente, apenas influyó en el desarrollo posterior del pensamiento económico. Mandeville, mercantilista, fue un buen representante del subconsumismo y un mordaz crítico de los moralistas sentimentales (Shaftesbury, Hutcheson, Smith).

David Hume, que mantenía una estrecha amistad con Adam Smith, fue el otro destacado intelectual de la segunda mitad del siglo XVIII; su interés esporádico por el campo de la economía lo llevó a hacer importantes aportaciones al pensamiento económico. Aunque Hume nunca fue capaz de liberarse por completo de las ideas del mercantilismo, sí refutó un buen número de burdas ideas mercantilistas sobre el mantenimiento de una balanza comercial favorable. Su análisis mostró que una balanza comercial dada provocaba variaciones en los precios, las exportaciones y las importaciones que invertían finalmente esa balanza comercial. Probablemente nada sintetice mejor la desaparición del mercantilismo como una idea aceptable, pero no como un conjunto de medidas utilizadas para sacar ventaja, que la siguiente declaración de David Hume: “Me atrevo, pues, a reconocer, que no sólo como hombre sino como súbdito británico, hago votos por el florecimiento del comercio de Alemania, de España, de Italia e incluso de la propia Francia”.¹¹

Antes de que Smith publicara su famosa obra, algunos autores habían logrado hacer importantes avances en el conocimiento del funcionamiento de un sistema económico y las erróneas medidas de los mercantilistas y los fisiócratas. Pero nadie había sido capaz de reunirlos todo de una forma que llamara la atención de sus contemporáneos. Éste iba a ser el papel de Adam Smith, de quien nos ocuparemos en el primer capítulo de la Segunda parte. Se convirtió en el padre de la economía política y en la primera gran figura de la lista de economistas ortodoxos.

Términos clave

balanza comercial
curva de oferta de pendiente negativa
factores monetarios
factores reales
fisiocracia
laissez faire
ley natural
Máxima de Hume

mecanismo del precio-flujo de metales
preciosos
mercantilismo
mercantilistas liberales
moralistas sentimentales
producto neto
tableau économique
teoría cuantitativa del dinero

Preguntas para repasar, debatir e investigar

1. Explique las ideas económicas de los mercantilistas.
2. Algunos autores no son ni mercantilistas ni clásicos sino que se encuentran entre ambas corrientes. Escriba un ensayo explicando las ideas de un mercantilista liberal y ponga un ejemplo.
3. Explique las ideas económicas de los fisiócratas.

¹¹ David Hume, “Of the Jealousy of Trade”, *The Philosophical Works*, ed. T. H. Green y T. H. Grouse, 4 vols., Darmstadt, Alemania, Sienta Verlag Aalen, 1964, III, pág. 348.

4. El supuesto de que la riqueza total del mundo es fija tuvo importantes consecuencias para el análisis tanto de los mercantilistas como de los escolásticos. Explique esta afirmación.
5. Explique por qué el hecho de que una sociedad tenga como objetivo la producción o el consumo tiene importantes implicaciones para el análisis económico y la política económica.
6. Escriba un ensayo explicando la política económica de los mercantilistas y relaciónela con sus conocimientos sobre las colonias inglesas en el continente americano.
7. Compare el enfoque mercantilista para analizar una economía con el escolástico.
8. Escriba un ensayo sobre los pros y los contras de que un grupo de intereses (por ejemplo, los mercantilistas) realice un análisis objetivo de una economía.
9. Explique por qué podría ser crucial la utilización de datos estadísticos para demostrar las teorías en cualquier disciplina científica.
10. Escriba un ensayo sobre la importancia que tiene para el desarrollo del pensamiento económico el reconocimiento de la interdependencia de la actividad económica y de cómo un sistema de precios coordina las actividades individuales.
11. ¿Cuál es probablemente la razón por la que numerosos economistas desarrollaron la teoría cuantitativa del dinero alrededor del siglo XVI?
12. La profesora despistada tiene otra tarea para usted. Sabe que en alguna parte de los escritos de Mun, afirmó esencialmente que los países deben tener superávit comerciales, pero no recuerda muy bien dónde. Su tarea es encontrar la selección y la cita bibliográfica completa.

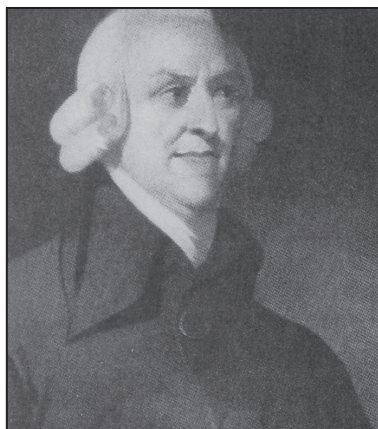
Lecturas propuestas

- Allen, W. R. "Modern Defenders of Mercantilist Theory", *History of Political Economy*, 2, otoño, 1970. Véase también Allen, "Rearguard Response", *History of Political Economy*, 5, otoño, 1973.
- Baeck, Louis, *The Mediterranean Tradition in Economic Thought*, Londres, Routledge, 1994.
- Bowley, Marian, *Studies in the History of Economic History Before 1870*, Londres, Macmillan, 1973.
- Coats, A. W., "The Interpretation of Mercantilist Economics: Some Historiographical Problems", *History of Political Economy*, 5, otoño, 1973.
- Ekelund, Robert B. y Robert D. Tollison, *Mercantilism as a Rent-Seeking Society*, College Station, Texas A&M University Press, 1981.

- Furniss, Edgar S., *The Position of the Laborer in a System of Nationalism*, Nueva York, A. M. Kelley, 1965.
- Gide, Charles y Charles Rist, "The Physiocrats", Capítulo 1 de *A History of Economic Doctrines*, Boston, D. C. Heath, 1948.
- Grampp, William D., *Economic Liberalism*, 2 vols., Nueva York, Random House, 1965.
- Groenewegen, Peter, "Turgot's Place in the History of Economic Thought: A Bicentenary Estimate", *History of Political Economy*, 15, invierno, 1983.
- Heckscher, Eli F., *Mercantilism*, Londres, George Allen and Unwin, 1935, 2 vols.
- Landreth, Harry, "The Economic Thought of Bernard Mandeville", *History of Political Economy*, 7, verano, 1975. Reimpreso en Mark Blaug (comp.), *Pre-Classical Economists*, Brookfield, Vt., Edward Elgar, 1991, vol. III.
- Letwin, William, *The Origins of Scientific Economics*, Londres, Methuen, 1963.
- Meek, Ronald L., *The Economics of Physiocracy*, Londres, George Allen and Unwin, 1962.
- Moss, Laurence S. y Christopher K. Ryan, *Economic Thought in Spain: Selected Essays of Marjorie Grice-Hutchinson*, Cambridge, Edward Elgar, 1993.
- Myers, M. L., "Philosophical Anticipations of Laissez-Faire", *History of Political Economy*, 4, primavera, 1972.
- Phillips, Almarin, "The Tableau Economique as a Simple Leontief Model", *Quarterly Journal of Economics*, 69, 1955.
- Polanyi, Karl, *The Great Transformation*, Nueva York, Farrar and Rinehart, 1944.
- Spengler, Joseph J., "Mercantilistic and Physiocratic Growth Theory", en Bert F. Hoselitz (comp.), *Theories of Economic Growth*, Glencoe, Ill., Free Press, 1960.
- Spengler, Joseph J. y William R. Allen, *Essays in Economic Thought*, Chicago, Rand McNally, 1960, caps. 1-9.
- Taylor, Overton H., "Economics and the Idea of Natural Laws" y "Economics and the Idea of Jus Naturale", en *Economics and Liberalism*, Cambridge, Mass., Harvard University Press, 1965.
- Vickers, Douglas, *Studies in the Theory of Money 1690-1776*, Filadelfia, Chilton, 1959.
- Viner, Jacob, "Power Versus Plenty as Objectives of Foreign Policy in the Seventeenth and Eighteenth Centuries", en *The Long View and the Short*, Glencoe, Ill., Free Press, 1958.
- , *Studies in the Theory of International Trade*, Nueva York, Harper, 1937.

SEGUNDA PARTE

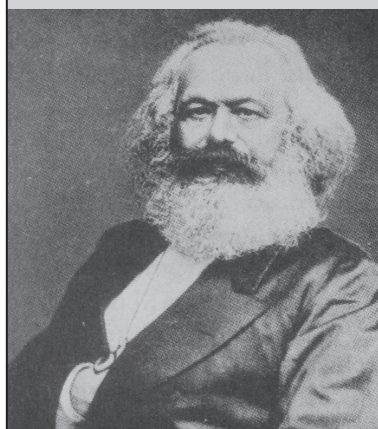
El pensamiento económico clásico y sus críticos



Adam Smith



David Ricardo



Karl Marx



John Stuart Mill

AUTORES IMPORTANTES

ADAM SMITH

THOMAS ROBERT MALTHUS

DAVID RICARDO

NASSAU SENIOR

JOHN STUART MILL

KARL MARX

Wealth of Nations 1776

*An Essay on the Principle of
Population* 1798

*On the Principles of Political
Economy and Taxation* 1817

*An Outline of the Science of Political
Economy* 1836

Principles of Political Economy 1848

Das Kapital, volumen I, 1867

Lo que generalmente se denomina periodo clásico de la economía abarca más de cien años de pensamiento económico y es casi exclusivamente británico por su orientación y sus principales aportaciones. Los tres grandes tratados del periodo clásico son *Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations* (1776) de Adam Smith (1723–1790), *On the Principles of Political Economy and Taxation* (1817) de David Ricardo (1772–1823) y *Principles of Political Economy* (1848) de John Stuart Mill (1806–1873). Poco después de la publicación de la obra de Ricardo, aparecieron además algunos pequeños antecios de la teoría neoclásica. John Stuart Mill representa el fin del periodo clásico, pero, como veremos más adelante, se sentía incómodo con algunos de los dogmas clásicos. Smith, Ricardo y J. S. Mill dominaron el pensamiento económico desde 1776 hasta la última parte del siglo XIX: Smith desde 1776 hasta cerca de 1820, Ricardo desde 1820 aproximadamente hasta la década de 1850 y J. S. Mill desde la década de 1850 hasta la de 1890.

Otros dos pensadores fundamentales, Malthus y Marx, aunque son clásicos en algunos aspectos, son más importantes como críticos de la economía clásica que como defensores de ella. La teoría de la población de Thomas Malthus (1766–1834) coincide con la teoría clásica, pero Malthus se alejó significativamente de la tradición clásica ortodoxa en su análisis de algunos aspectos macroeconómicos de la economía y en su

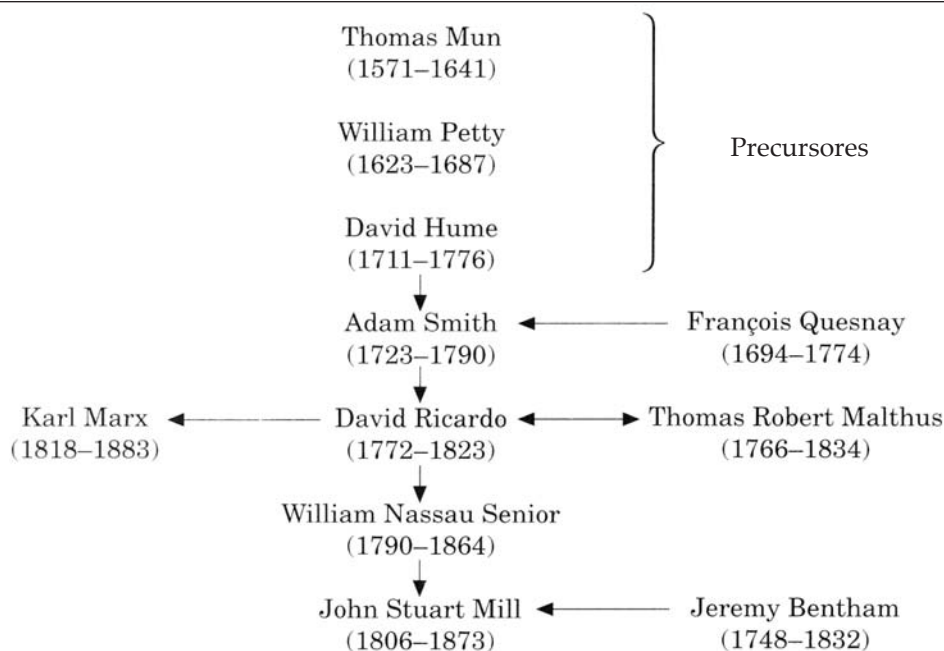
defensa del papel y la importancia de la clase terrateniente. Incluimos su teoría de la población en el análisis de la economía clásica, pero examinamos por separado el famoso debate entre Malthus y Ricardo sobre la capacidad de la economía para lograr automáticamente el pleno empleo de los recursos. Karl Marx (1818–1883) extrajo algunos elementos de la economía clásica, añadió una perspectiva distinta y algunos conceptos analíticos nuevos y llegó a conclusiones que eran diametralmente opuestas a las de la teoría y la política clásicas.

Hemos observado en los escritos de los últimos mercantilistas y aun más en los escritos de los fisiócratas un creciente reconocimiento de la interdependencia de los elementos del sistema económico. Sin embargo, hasta 1776 ningún escritor había sido capaz de sintetizar las importantes aportaciones del mercantilismo y la fisiocracia en un único sistema coherente. Tal era la situación en la que se encontraba el pensamiento económico cuando un filósofo moral escocés, Adam Smith, se interesó por la economía política.

LA ECONOMÍA POLÍTICA CLÁSICA

Las ideas económicas de los escolásticos, los fisiócratas y los mercantilistas contenían el germen de conceptos que los economistas clásicos

Economía clásica, Malthus y Marx



Las flechas indican el sentido de la influencia

acabaron expresando en un sistema más o menos unificado. Éstos tienen en común una serie de características que los distinguen de los autores anteriores y posteriores. Lo que más los aleja del pensamiento mercantilista es su actitud favorable hacia los resultados que se derivan del funcionamiento natural de las fuerzas económicas. La idea clásica de que el sistema económico es en su mayor parte armonioso contrasta claramente con la idea mercantilista y escolástica de que el mercado se caracteriza por tener discordancias que exigen restricciones o intervención. Esta optimista visión del funcionamiento de los mercados, con sus distintos aspectos y ramificaciones, es uno de los principales rasgos del pensamiento clásico.

La idea de que los mercados dan automáticamente soluciones armoniosas a los conflictos que plantea la escasez relativa fue expuesta significativamente por primera vez por los fisiócratas en Francia. Según la fisiocracia, suponiendo que existía esa armonía, el gobierno debía adop-

tar la política general de no intervenir en la economía, es decir, una política de *laissez faire*. Mientras que los escolásticos consideraban que era correcto que la Iglesia valorara la moralidad de las actividades económicas y los mercantilistas abogaban por la intervención del Estado, los clásicos, al igual que los fisiócratas, eran partidarios de los libres mercados no regulados y de la máxima libertad individual. Estaban seguros de que la libertad era buena en sí misma y por sí misma. Pero la libertad, especialmente la económica, también permitía que la economía funcionara con la máxima eficiencia. Aseguraban que los individuos y las empresas debían tener libertad para comerciar sin la interferencia del Estado. Pensaban, además, que la libertad política y la económica iban inextricablemente unidas; las dos se fecundaban mutuamente.

Aunque los clásicos pensaban fundamentalmente que el proceso económico funcionaba armoniosamente, eran muy conscientes de los conflictos que había en la sociedad, especialmen-

te entre los terratenientes y los que abogaban por el crecimiento y el cambio económicos y se beneficiaban de ellos. Las tendencias seculares del capitalismo, tal como las veían tanto Smith como Ricardo, tenían unas consecuencias tan poco armoniosas que la economía llegó a conocerse con el nombre de ciencia lúgubre. Malthus había invocado el espectro de la superpoblación y había puesto en cuestión la idea de que la economía se equilibraba por sí sola. El germen tanto de la visión ortodoxa como de la visión heterodoxa modernas está, pues, en los clásicos.

Desde el desarrollo y el verdadero florecimiento del pensamiento clásico en los cien años comprendidos entre 1776 y la década de 1870, pueden observarse dos grandes tendencias en relación con el concepto de armonía del sistema económico. Por una parte, el pensamiento económico ortodoxo dominante, aunque continúa aceptando la premisa básica de que el sistema económico funciona armoniosamente, ha cambiado de postura lenta, pero inexorablemente, abogando cada vez más por la búsqueda de soluciones políticas a los problemas económicos en lugar de respuestas basadas en el mercado. Por otra, algunos economistas heterodoxos han rechazado la armonía aceptada por los clásicos y encuentran en el sistema conflictos tan importantes que su resolución exigiría la introducción de grandes cambios en la estructura institucional. El pensamiento marxista constituye el ejemplo más significativo de pensamiento económico que considera que el sistema económico está lleno de conflictos que las fuerzas del mercado no pueden resolver.

La segunda característica de la escuela clásica es su preocupación por el crecimiento económico. Los economistas clásicos, como eran esencialmente de orientación macroeconómica —si bien en un sentido muy distinto al de los macroeconomistas modernos— trataron de descubrir las fuerzas que determinan la tasa de crecimiento económico. Al igual que los que estudian las economías actuales menos desarrolladas, los clásicos tenían un marco de referencia mucho más amplio que los macroeconomistas modernos. Se interesaron no sólo por las fuerzas económicas que determinaban el crecimiento sino también por los

factores culturales, políticos, sociológicos e históricos. El principal tema de interés de los keynesianos son las fuerzas que determinan el nivel de actividad económica, dados estos factores más generales. Se preguntan si la economía está funcionando en un nivel inferior al de pleno empleo de sus recursos en un momento del tiempo. A los clásicos, al presuponer que las economías tendían a utilizar a pleno rendimiento sus recursos, no les interesaba esta cuestión. Como la macroeconomía moderna ha vuelto a ocuparse de estas mismas cuestiones y supuestos al alejarse de la macroeconomía keynesiana, los macroeconomistas modernos a veces se denominan “nuevos economistas clásicos”.

La preocupación de los economistas clásicos por el crecimiento los llevó a estudiar los mercados y el sistema de precios como mecanismo de asignación de los recursos. Los clásicos estudiaron la formación de los precios relativos y los mercados para comprender su influencia en el crecimiento económico. Estaban muy interesados en las fuerzas que alteran la distribución de la renta con el paso del tiempo y, por tanto, en las causas de las variaciones que experimentan los precios relativos con el paso del tiempo. Siguieron la tradición de los mercantilistas en el sentido de que ambos centraron la atención en lo que hoy llamamos “macroeconomía”. En la terminología de Adam Smith, tanto los clásicos como los mercantilistas tenían interés en explicar las fuerzas que determinan la riqueza de las naciones.

La economía neoclásica, que siguió a la clásica, también examinó el funcionamiento de los mercados y el sistema de precios, pero desde un punto de vista significativamente distinto. La teoría neoclásica estudió los mercados en un marco de estática comparativa con el fin de comprender qué determina los precios relativos, qué tipos y cantidades de bienes de consumo se producen, qué tipos y tamaños de empresas económicas se utilizan y cómo se determina la distribución personal y funcional de la renta. No fue hasta la década de 1870 cuando la incipiente teoría económica neoclásica llevó a los economistas a dejar la cuestión del crecimiento y centrar la atención casi exclusivamente en las cuestiones microeconómicas.

cas de la asignación de los recursos escasos a los distintos usos posibles.

La última característica que unifica la economía smithiana la aleja notablemente del pensamiento mercantilista. Aunque la estructura teórica de los mercantilistas era débil, confiaban en su capacidad para comprender el funcionamiento de la economía. Una vez que creyeron que lo comprendían, consideraron que debían intentar resolver los defectos que observaban en su funcionamiento, modificando la estructura institucional o permitiendo que el Estado interviniera. A los mercantilistas les gustaba compararse con un médico ante un paciente: tenían remedios para el mal funcionamiento de la economía, que entrañaban normalmente la intervención del Estado. Esta seguridad de los mercantilistas de que comprendían el funcionamiento de la economía contrasta notablemente con el escepticismo de Adam Smith, que ponía en duda la sabiduría (y no digamos la pericia) del político que osara sustituir las valoraciones del mercado por las suyas propias.

LA ECONOMÍA POLÍTICA DE MARX

El crítico más destacado de la economía clásica y la persona que acuñó el término *clásico*, es Karl Marx. Marx, estudioso de la historia de las ideas económicas, se basó, al igual que la mayoría de los grandes teóricos, en los autores anteriores. El economista más importante que influyó en Marx fue Ricardo. El análisis del capitalismo de Marx incorporó algunos temas de interés clásicos. Aunque los clásicos observaron en la economía una armonía básica que los llevó a abogar por una política de *laissez faire*, también observaron la existencia de algunos conflictos. Uno de ellos es el conflicto entre los terratenientes y los capitalistas. Marx señaló el conflicto económico entre los capitalistas y los trabajadores. Adaptó la teoría del valor-trabajo de los clásicos para defender su tesis de que el trabajo era explotado por los capitalistas.

La teoría económica clásica, a diferencia de la neoclásica, era dinámica en sus intereses y su

estructura. Adam Smith se había interesado principalmente por el crecimiento económico y David Ricardo por los cambios que experimentaría a largo plazo la distribución de la renta en el capitalismo. El análisis económico de Marx forma parte de un interés más general por las fuerzas que provocan el cambio histórico, pero algunas de estas mismas cuestiones dinámicas de las que se ocuparon los clásicos también interesaron a Marx: ¿qué ocurrirá con la distribución de la renta con el paso del tiempo? ¿Cómo evolucionará la tasa de beneficios? ¿Cuáles son las perspectivas del nivel de bienestar de las masas?

Marx sentía como Ricardo una gran curiosidad por los problemas teóricos de una teoría del valor-trabajo. A los dos les interesaba la teoría del valor-trabajo, pero no para explicar los determinantes de los precios relativos en un momento del tiempo sino para comprender el problema de la asignación eficiente de los recursos escasos a los distintos usos posibles. Marx quería demostrar que la explotación era intrínseca a un sistema en el que el trabajo no era dueño de los medios de producción; Ricardo utilizó la teoría del valor-trabajo para explicar la evolución de la distribución de la renta.

Hay otro importante aspecto en el que Marx se inspiró en la economía clásica. Para los clásicos, los agentes importantes eran los capitalistas, los terratenientes y los trabajadores. La teoría clásica es en cierto sentido un análisis de las funciones económicas y del futuro de estas clases. Tanto los clásicos como Marx pensaban que el elemento dinámico de la sociedad era el resultado de las actividades de la clase capitalista.

Las diferencias entre los clásicos y Marx son más significativas que las similitudes y la más importante es evidente en sus perspectivas ideológicas opuestas. Para los clásicos, el motivo del beneficio de los capitalistas conducía a una asignación eficiente del capital en la economía y al ahorro, lo cual fomentaba el crecimiento y la riqueza. Para Marx, las actividades de los capitalistas perjudicaban en última instancia al proletariado y a la sociedad. La economía clásica es una oda al capitalismo; la de Marx es una oda sobre sus fallos.

4

Adam Smith

“Adam Smith ocupa un lugar tan importante en la historia de la economía política que el marinero prudente duda en emprender un viaje por tan inmenso océano.”

—Alexander Gray

La obra de Adam Smith (1723–1790) fue decisiva en el desarrollo de las ideas económicas. Aunque Smith es el primero del grupo de autores que se conocen con el nombre de economistas clásicos, el fin del mercantilismo inglés y el comienzo del clasicismo se produjeron en un dilatado periodo de tiempo. Las últimas fases de una era intelectual siempre producen pensadores que se alejan de la doctrina aceptada. Hubo, pues, anticipos del liberalismo clásico en la literatura económica cien años antes de la publicación de la obra *Wealth of Nations* de Smith.

LA VARIEDAD DE INTERESES DE ADAM SMITH

Adam Smith es un ejemplo clásico de los primeros autores económicos, en el sentido de que no fue exclusivamente un economista. Fue un académico y eso le permitió tener un cierto grado de imparcialidad y objetividad del que carecían los autores mercantilistas, que generalmente eran hombres de negocios. Siendo profesor en la Universidad de Glasgow, donde impartió diversos cursos que abarcaban lo que hoy llamamos ciencias sociales y humanidades, se interesó esencialmente por la filosofía moral, que influyó en una buena parte de su economía. Había leído mucha de la literatura anterior de las ciencias sociales y las humanidades y fue capaz de sintetizarla en una sola obra.

Smith no fue un teórico estrictamente técnico sino un concienzudo estudioso que tenía una gran visión de la interdependencia de la sociedad. Aunque prestamos especial atención a su visión de la interdependencia de la economía, Smith se ocupó de las importantes conexiones que existen entre muchas áreas de la sociedad –cosas que hoy estudian los economistas, los politólogos, los sociólogos y los filósofos– especialmente las cuestiones de ética. Observó, por ejemplo, la existencia de importantes conexiones entre la libertad económica y la libertad política, entre los derechos de propiedad privada y un Estado

justo y entre los individuos que actúan movidos, en parte, por el interés personal y, en parte, por la preocupación por las consecuencias de sus actos para los demás.

Smith recibió la influencia de su maestro, Francis Hutcheson (1694–1746) y de David Hume (1711–1776). Compartía con Hutcheson su firme rechazo de las ideas de Bernard Mandeville (c. 1670–1733), cuya presentación de la postura mercantilista había tenido una gran aceptación gracias a su estilo satírico. Mandeville y Smith partieron del mismo supuesto sobre la naturaleza egoísta de los seres humanos, pero llegaron a conclusiones opuestas. Para Mandeville, la búsqueda del interés personal tenía muchas consecuencias sociales y económicas negativas, por lo que estaba justificada la intervención del Estado en la economía.

Muchas de las actitudes de la época de Smith hacia el conocimiento y la formación son muy diferentes de las actuales. En primer lugar, no existía una clara línea divisoria entre



El protestantismo y el capitalismo: ¿conexión causal?

Uno de los aspectos de la aparición del nuevo orden industrial ha sido objeto de frecuentes debates. Según R. H. Tawney, en *Religion and the Rise of Capitalism* (1926), y Max Weber, en *The Protestant Ethic and the Spirit of Capitalism* (traducido al inglés, 1930), la Reforma y la aparición de la ética protestante contribuyeron notablemente a promover la Revolución Industrial y la aparición del capitalismo. Ya hemos visto que la doctrina católica, con sus raíces en Aristóteles, era hostil al crecimiento del nuevo orden industrial. Sin embargo, las enseñanzas de John Calvin (1509–1564) y de sus seguidores eran compatibles con la actividad económica; y la tesis de Weber y Tawney es que contribuyeron directamente a la aparición del sistema capitalista. Weber y Tawney han sido criticados por muchos autores, pero ambos fueron concienzudos estudiosos que reconocieron lo difícil que era establecer una relación causal entre las ideas religiosas, las actividades económicas y las instituciones económicas. Fueron conscientes, por ejemplo, de que la causalidad también puede ir de las instituciones económicas a las ideas reli-

giosas y de que la Revolución Industrial y el desarrollo del capitalismo también podrían muy bien explicar el desarrollo y la aceptación de la ética protestante. Sin embargo, llegaron en conjunto a la conclusión de que fueron los cambios del pensamiento religioso los que llevaron a cabo la profunda transformación de la estructura de la sociedad y no al revés.

Según el dogma escolástico, el éxito en las actividades económicas reflejado en la riqueza personal era una clara indicación de conducta pecaminosa: cobrar precios excesivos, prestar a elevados tipos de interés, dedicar demasiada atención a la búsqueda del beneficio y excesivamente poca a la búsqueda de la salvación. Según la ética protestante, el éxito económico indicaba que se estaba predestinado para la salvación eterna. Los protestantes también creían que el esfuerzo era bueno para el alma y que había que evitar el consumo ostentoso. Se considera que las ideas religiosas que ponen el acento en las virtudes del trabajo y el ahorro han contribuido significativamente a fomentar la aparición de la sociedad económica moderna.

los distintos campos de investigación: la filosofía, la ciencia, las ciencias sociales y la ética se consideraban todas ellas facetas de un único corpus de verdad, no disciplinas independientes y no, desde luego, disciplinas opuestas, como ocurre hoy a veces. Para que la élite intelectual que se dedicaba a esos campos de investigación tuviera una buena formación, era necesario, además, que adquiriera la variedad más amplia posible de conocimientos humanos más que especializarse en un campo como la economía o la ciencia. Los autores hacían aportaciones a menudo a lo que consideraríamos campos de investigación divergentes: Smith escribió un artículo sobre astronomía e Isaac Newton sobre economía. El propio Smith pertenecía a varios clubs o sociedades de Glasgow, Edimburgo y Londres cuyos miembros debatían artículos sobre temas que hoy abarcarían casi todas las áreas curriculares que aparecen en el catálogo de una universidad generalista.

Una de las consecuencias de este enfoque interdisciplinar es que los que como Adam Smith estudiaban principalmente lo que hoy denominamos ciencias sociales y ética creían que era posible lograr en sus principales campos de investigación el mismo rigor científico que había logrado Newton en la física. Smith y sus contemporáneos no dudaron en mezclar, desde luego, lo que hoy llamamos cuestiones positivas y normativas.

Adam Smith y su época ofrecen interesantes puntos de vista sobre algunas cuestiones que siguen examinándose en el siglo XXI: (1) ¿Debe analizarse la sociedad en un marco interdisciplinar, como hizo Smith, o deben abstraerse algunas actividades (por ejemplo, las económicas o las políticas) para estudiarlas por separado? (2) ¿Hay disciplinas en las ciencias sociales que son incapaces de lograr el rigor intelectual de las ciencias duras, por ejemplo, la economía frente a la física? (3) ¿Es posible construir estructuras analíticas en las ciencias sociales modernas libres de juicios de valor o son los elementos normativos esenciales para comprender algunos aspectos de la sociedad? Para Smith y para la mayoría de sus contemporáneos, no existía la menor duda. Creían que de la misma manera que Newton había encontrado orden y armonía en el mundo físico por medio de un riguroso análisis, podrían descubrir las leyes naturales que gobiernan la sociedad. Cuando Smith intentó examinar la economía, esta idea preconcebida le permitió ver que no había caos sino armonía, que era el resultado de la interacción del interés personal individual en mercados competitivos, una idea profundamente importante.

Smith se ha considerado a menudo el padre de la economía. Aunque cada uno de los precursores de la economía clásica vio algunas piezas del puzzle, ninguno fue capaz de integrar en una única obra una visión global de las fuerzas que determinan la *riqueza de las naciones*, una formulación de las medidas correctas para promover el crecimiento y el desarrollo económicos y un análisis de la forma en que millones de decisiones económicas son coordinados eficazmente por las fuerzas del mercado.

La principal obra de Smith se titula *An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations*¹ (1776). Otras dos importantes fuentes de sus ideas son su libro anterior, *The Theory of Moral Sentiments*² (1759), y las clases que impartió en la Universidad de Glasgow. Desgraciadamente, los manuscritos de sus clases se destruyeron y no fue hasta 1895 cuando se descubrió uno que contenía los apuntes tomados en 1763 por uno de

¹ Adam Smith, *An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations*, editado con una introducción, notas, resumen al margen e índice ampliado por Edwin Cannan, con una introducción de Max Lerner, Nueva York, Modern Library, 1937.

² Adam Smith, *The Theory of Moral Sentiments*, Nueva York, A. M. Kelley, 1966.

sus discípulos. Estos apuntes se han publicado con el título de *Lectures on Justice, Police, Revenue, and Arms*³.

La concepción smithiana del ámbito de la economía se deriva de la de los mercantilistas ingleses. Smith estaba interesado en explicar la naturaleza y las causas de la riqueza de las naciones. Los economistas modernos dirían de Smith que era un teórico macroeconómico interesado por las fuerzas que determinan el crecimiento económico. Pero las fuerzas que examinó Smith eran más amplias que las que se estudian en la economía moderna e introdujo en su modelo económico datos políticos, sociológicos e históricos. Prestó alguna atención a la determinación de los precios relativos –incluidos hoy en la teoría microeconómica– pero su principal objeto de interés fue el desarrollo económico y las medidas para promover el crecimiento económico.

Sin embargo, como Smith llegó a la conclusión de que una economía siempre utilizaba a pleno rendimiento sus recursos en la producción, no se ocupó de un importante tema en macroeconomía: dada la capacidad productiva de una economía, ¿qué fuerzas determinan los niveles de renta y de empleo?

También merece la pena señalar la metodología de Smith, que combina la teoría deductiva con la descripción histórica. Sus modelos teóricos carecen de elegancia y rigor, pero su descripción de las interdependencias y el funcionamiento de la economía y su capacidad para entretener su análisis con ejemplos históricos, no tienen parangón. Un economista matemático moderno podría condensar las proposiciones fundamentales que contienen las novecientas páginas de *Wealth of Nations* en un breve folleto. De hecho, Ricardo, que poseía una cierta capacidad teórica, pero que no utilizaba notaciones matemáticas, fue capaz de tratar más cuestiones teóricas en un libro menos de la mitad de largo que el de Smith.

EL ANÁLISIS DE LOS MERCADOS DE SMITH Y SUS CONCLUSIONES SOBRE LA POLÍTICA ECONÓMICA

El estudio de los escritos de Adam Smith puede enfocarse de dos formas. Una consiste en examinar la estructura teórica general y las implicaciones para la política económica inherentes al sistema teórico o señaladas explícitamente por Smith. Otra es examinar detalladamente la estructura teórica para evaluar su coherencia o incoherencia interna. Utilizaremos el primer enfoque porque la importancia de Smith en la historia del pensamiento económico se debe (1) a su profunda comprensión de la interdependencia de la economía y (2) a su influencia en la política económica. Smith sigue leyéndose hoy por estas ideas, no por sus aportaciones a la parte técnica de la teoría económica. Nuestra tarea será, pues, examinar a grandes rasgos la estructura teórica de Smith y analizar las conclusiones sobre la política económica que se desprenden de un análisis económico más detallado. La gran virtud de Smith como economista es su visión (1) de la interdependencia de los segmentos de la economía y (2) de las medidas que había que adoptar para promover la riqueza de una nación. No fue un economista en el sentido

³ Adam Smith, *Lectures on Justice, Police, Revenue, and Arms*, apuntes tomados por un discípulo en 1763 y editados con una introducción y notas de Edwin Cannan, Reprints of Economic Classics, Nueva York, A. M. Kelley, 1964.

estricto de la palabra sino, más bien, un filósofo que señaló el camino de la prosperidad y el desarrollo económicos. Pocos han tenido la misma influencia que él en el pensamiento económico posterior sobre la política económica.

Política económica contextual

El enfoque metodológico de Adam Smith determinó tanto su análisis de la economía como sus opiniones sobre la política gubernamental. Los metodólogos más abstractos basan sus argumentos en estructuras teóricas razonablemente herméticas. Un teórico abstracto podría llegar, por ejemplo, a la conclusión de que los mercados sin intervención del Estado asignan óptimamente los recursos porque a largo plazo en los mercados competitivos las empresas producen con el menor coste medio posible. Otro teórico abstracto podría aducir razones en contra de los mercados y a favor de la intervención del Estado utilizando modelos teóricos como los que se emplean para examinar las externalidades, o sea, las consecuencias para terceros. En suma, los economistas más teóricos se preguntan si los mercados funcionan o fallan basándose en argumentos abstractos independientes del contexto histórico o institucional. Los argumentos de Adam Smith a favor del *laissez faire* se basan, por supuesto, en parte en un modelo teórico de cómo los mercados producen determinados resultados. Pero sus argumentos no son sólo teóricos, lo cual es significativo; son contextuales, es decir, se basan en sus observaciones de las circunstancias históricas e institucionales. La defensa del *laissez faire* de Smith tiene sus orígenes en un enfoque metodológico que se pregunta si la experiencia demuestra que la intervención del Estado produce mejores resultados que el funcionamiento incontrolado de los mercados? Smith reconocía que los mercados a menudo no generan resultados sociales ideales, pero la realidad de su época lo convenció de que los resultados de la intervención del Estado eran menos aceptables que los que producía el libre mercado. Smith defendía, pues, el *laissez faire*, pero no porque creyera que los mercados eran perfectos sino porque teniendo en cuenta la historia y la estructura institucional de la Inglaterra de su época, los mercados normalmente producían mejores resultados que la intervención del Estado.

En el Capítulo 1, explicamos e ilustramos los conceptos de arte de la economía, ciencia de la economía y economía normativa. La ciencia de la economía se ocupa de las relaciones positivas, o sea, empíricas entre las variables económicas y suele expresarse con preguntas del tipo “qué es”. La economía normativa trata de las cuestiones de qué debe ser y suele expresarse con preguntas del tipo “qué debe ser”. El arte de la economía está orientado hacia la política económica. Parte de lo que sabemos sobre cómo son las cosas (la ciencia de la economía) y de nuestros objetivos (economía normativa) y hace recomendaciones para alcanzar de la mejor manera posible nuestros objetivos, dados nuestros conocimientos sobre la ciencia de la economía y sobre la forma en que se ponen en práctica las medidas económicas por medio de la acción de gobierno.

Las inclinaciones de Adam Smith no eran las de un teórico abstracto. Era, por el contrario, un planificador de medidas económicas por excelencia. Sus amplios conocimientos de historia y de cómo se comportan los individuos en la práctica, cuando no en teoría, hicieron de él un maestro del arte de la economía. La *política económica contextual* no es, pues, más que otra forma de expresar la idea del arte de la economía.

El enfoque de los pensadores económicos posteriores varía de unos a otros. La defensa del *laissez faire* de Ricardo no es contextual, en consonancia con su metodología ahistórica y abstracta. J. S. Mill y Alfred Marshall volvieron a la tradición smithiana de tratar de mezclar con criterio la teoría, la historia y las instituciones contemporáneas en sus análisis y sus conclusiones sobre la política económica.

La economía moderna está alejándose de las teorías abstractas y algunos economistas y politólogos modernos están examinando el funcionamiento real de los gobiernos y de las medidas gubernamentales. Uno de los resultados involuntarios de los estudios de estos teóricos modernos de la elección pública quizá sea el resurgimiento del interés por la política económica contextual, es decir, por el arte de la economía.

El orden natural, la armonía y el *laissez faire*

La economía de Adam Smith y los mercantilistas tienen en común algunos elementos básicos. Los mercantilistas y Smith, influidos por los avances de las ciencias físicas, creían que era posible descubrir las leyes de la economía por medio de un análisis riguroso. Creían que era posible descubrir las relaciones empíricas de causa-efecto por medio de la investigación científica. Smith también suponía lo mismo que los mercantilistas sobre la naturaleza humana: los seres humanos son racionales y calculadores y actúan movidos principalmente por sus intereses económicos personales.

Una diferencia entre el sistema de Smith y el de la mayoría de los mercantilistas es su supuesto de que los mercados son en gran medida competitivos y de que dentro de estos mercados los factores de producción actúan libremente para promover sus intereses económicos. La segunda diferencia es el supuesto de que un proceso natural en funcionamiento en la economía puede resolver los conflictos más eficazmente que cualquier mecanismo ideado por los seres humanos. Smith expuso este benefactor funcionamiento de las fuerzas del mercado en el siguiente pasaje:

En la medida en que todo individuo intenta por todos los medios emplear su capital en apoyo de la industria nacional y orientar así esa industria de manera que su producción sea del máximo valor, todo individuo trabaja necesariamente para conseguir que el ingreso anual de la sociedad sea el máximo posible. Ciertamente, en general ni pretende promover el interés público ni sabe cuánto lo promueve. Al preferir apoyar la industria nacional a la extranjera, no busca más que su propia seguridad; y al dirigir esa industria de manera que su producto sea del máximo valor, sólo busca su propio beneficio, y en este caso como en otros muchos es llevado por una mano invisible a promover un fin que no estaba en sus intenciones. Tampoco es siempre malo para la sociedad que no estuviera en sus intenciones. Buscando su propio interés a menudo promueve el de la sociedad más eficazmente que cuando pretende realmente promoverlo. Nunca he sabido que hayan hecho muchas cosas buenas los que pretendían comerciar en aras del bien público. Es una pretensión, ciertamente, no muy frecuente entre los comerciantes, y hacen falta muy pocas palabras para disuadirlos de ello⁴.

El silogismo del que extrajo Smith su principal conclusión sobre la política económica es muy sencillo. Los seres humanos son racionales y calculadores y actúan movi-

⁴ Smith, *Wealth of Nations*, pág. 423.

dos por el interés personal. Si no se interfiere en sus comportamientos, buscan su propio interés y al promoverlo, promueven el interés de la sociedad. El gobierno no debe interferir en este proceso, por lo que debe seguir una política de *laissez faire*. En toda su obra, Smith señala que en una economía de mercado no regulada el interés privado conduce al interés público. La clave para comprender cómo del conflicto y del interés personal emana un cierto grado de armonía y de bondad se halla en las actividades del capitalista. Smith muestra que los capitalistas no actúan movidos por motivos altruistas sino por el deseo de obtener beneficios: no es la benevolencia del panadero la que nos procura el pan. El capitalista ve el mercado desde el punto de vista de los bienes finales y, para aumentar sus ingresos, produce las mercancías que desean los individuos. La competencia entre los capitalistas lleva a producir estos bienes con un coste de producción que genera al productor justo la cantidad suficiente para pagar los costes de oportunidad de los distintos factores. Si los beneficios son superiores a una tasa normal de rendimiento en algún sector de la economía, otras empresas entran en ese sector y presionan a la baja sobre los precios hasta que son iguales a un coste de producción con el que no hay exceso de beneficios. Los capitalistas puján por los distintos factores de producción, ofreciendo unos precios más altos por los más productivos y canalizando así el trabajo y la tierra hacia los sectores de la economía en los que mayor es su eficiencia. Los consumidores dirigen la economía emitiendo sus votos monetarios en el mercado; los cambios de sus deseos se traducen en subidas y bajadas de los precios y, por consiguiente, en aumentos y reducciones de los beneficios. Smith llegó a la conclusión de que es maravilloso que el mercado, sin planificación o dirección gubernamental alguna, satisfaga los deseos de los consumidores con el menor coste social posible. En la terminología de la economía moderna, llegó a la conclusión de que los mercados competitivos asignan óptimamente los recursos sin intervención del Estado.

El funcionamiento de los mercados competitivos

La aportación más importante de Smith a la teoría económica fue su análisis del funcionamiento de los mercados competitivos. Fue capaz de especificar con mayor precisión que los autores anteriores el mecanismo por el que el precio resultante de la competencia es igual a largo plazo al coste de producción. En su análisis de la formación de los precios y de la asignación de los recursos, llamó “precios de mercado” a los precios a corto plazo y “precios naturales” a los precios a largo plazo. Lo que más le interesó fue la formación de los precios naturales a largo plazo. Pensaba que para que hubiera competencia era fundamental que existiera un gran número de vendedores; un grupo de propietarios de recursos que estuvieran informados sobre los beneficios, los salarios y las rentas de la economía; y libertad de movimientos de los recursos entre los sectores. Si se cumplían estas condiciones, el interés personal de los propietarios de recursos llevaría a unos precios naturales a largo plazo que igualarían las tasas de beneficios, los salarios y las rentas de los distintos sectores de la economía. Por ejemplo, si el precio de un bien final fuera más alto que su precio natural a largo plazo, los beneficios, los salarios o la renta de este sector de la economía deberían ser más altos que su nivel natural, por lo que se producirían ajustes por medio del desplazamiento de recursos hasta que se alcanzara el precio natural. En condiciones de competencia en los mercados y en ausencia de intervención del Estado, los precios naturales resultantes generan una

asignación óptima de los recursos, en el sentido de que los consumidores reciben los bienes que desean con el menor coste posible y se garantizan las máximas tasas de crecimiento.

Una vez establecida la superioridad de los mercados competitivos, Smith construyó fácilmente sus argumentos en contra del monopolio y de la intervención del Estado. Reconoció el deseo de los hombres de negocios de monopolizar el comercio aunando fuerzas y aunque no fue capaz de especificar cuál sería el precio monopolístico, reconoció que los monopolistas extraen un precio más alto limitando la producción. Obsérvese que la defensa que hizo Adam Smith del *laissez faire* supone la existencia de mercados competitivos. Algunos grupos de presión han repetido como un papagayo la denuncia que hace Smith de la intervención del Estado sin tener en cuenta su precepto de que una política de *laissez faire* presupone la existencia de mercados competitivos.

Los argumentos de Smith en contra de la intervención del Estado en la economía tenían bases políticas, filosóficas y económicas. Sostenía que, en general, la interferen-



¿Qué puesto ocupa Adam Smith?

Algunos historiadores de la teoría económica han intentado ordenar los economistas en función de su brillantez técnica, es decir, de su capacidad para desarrollar nuevas técnicas de análisis económico y de su virtuosismo en la aplicación de la técnica. Según este criterio, Adam Smith ocupa un puesto bajo. Otros historiadores han intentado ordenar los autores pasados en función de su originalidad. Según este criterio, Smith se encuentra por detrás de Cantillon, Quesnay y Turgot. Pero desde el punto de vista histórico la capacidad de Smith y su contribución al flujo de ideas económicas representan un recurso mucho más escaso que la originalidad y su competencia técnica: su papel fue tomar las mejores ideas de otros hombres, fundirlas, no con técnica sino con criterio y sabiduría, y crear un amplio sistema que no sólo reveló el funcionamiento esencial de la economía sino que también aportó útiles ideas sobre cuestiones de política económica. El sistema de Smith no era un modelo analítico, esquemático y abstracto de teoría económica pura;

era economía política dedicada casi exclusivamente a buscar las medidas que mejor promueven lo que hoy llamamos crecimiento económico y que Smith llamó riqueza de las naciones. Smith fue un maestro en la formulación de una política económica contextual, el primero en el arte de la economía.

Smith fue muy cauto en su defensa de la política de *laissez faire*. Su mano invisible sólo hace coincidir el interés público y el interés privado cuando existen fuerzas competitivas que canalizan el interés privado para obtener el bien social. Sus excepciones al *laissez faire* —las situaciones en las que considera que los mercados competitivos no conducen al bien social— son las habituales en la economía moderna del bienestar y se mencionan a veces en las demandas socialistas de intervención del Estado. Ningún otro economista ha ejercido tanta influencia en la política económica como Adam Smith. La economía moderna ha formalizado más la visión de Smith, pero ha añadido poco a sus ideas inherentes.

cia del Estado no era deseable, ya que violaba los derechos y las libertades naturales de los individuos. Sin embargo, examinó mucho más extensamente los argumentos económicos en contra de la intervención del Estado. Pasó revista a muchas de las regulaciones mercantilistas sobre el comercio interior y exterior y demostró que conducían a una asignación de los recursos menos deseable que la que generaban las fuerzas competitivas del mercado. Smith creía que muchos de los argumentos mercantilistas a favor de la intervención del Estado, aunque pretendían promover el bien social, en realidad eran interesados. La regulación del comercio interior y exterior no beneficia a la nación sino al comerciante. Este argumento no era meramente teórico; era fruto de la observación personal de Smith de cómo actúan realmente los gobiernos. Era Smith practicando el arte de la economía, analizando la política de la regulación en el contexto de las instituciones de su época. Si los gobiernos fueran diferentes, podrían promover el bien social, pero dado como son, inevitablemente hacen más daño que bien. En este sentido, la teoría moderna de la elección pública tiene sus raíces en la percepción de Adam Smith de cómo utilizan los comerciantes al gobierno para enriquecerse.

El gran logro de Smith fue su brillante análisis del funcionamiento de los mercados. Aunque no creó él mismo sus instrumentos analíticos y a pesar de las dificultades e imprecisiones de su análisis de la formación de los precios relativos, su logro fue inmenso. Complementó su amplia visión panorámica de los procesos de mercado con datos descriptivos e históricos y creó una obra que pudo ser leída y comprendida por las personas cultas de su época. De esta forma fue capaz de influir en la política económica y de apoyar la idea cada vez más defendida de que la riqueza de Inglaterra se promovería mejor mediante una política de *laissez faire*.

Debe matizarse, sin embargo, la defensa que hizo Smith del *laissez faire*, pues citó varias áreas en las que creía que era necesaria la intervención del Estado en el contexto de la estructura histórica, política e institucional de su época. Por ejemplo, aunque era contrario por regla general a la regulación del comercio internacional, hizo excepciones en el caso de los aranceles que protegían a las industrias nacientes. También era necesario regular el comercio cuando una política de comercio internacional absolutamente libre podía debilitar la defensa nacional. El Estado tiene que procurar la defensa nacional, construir y mantener las carreteras y las escuelas, impartir justicia y mantener el registro civil. Es sumamente significativo que Smith matizara sus argumentos a favor del *laissez faire* defendiendo la provisión pública de bienes que generan grandes beneficios sociales, pero que no son suministrados por el mercado privado porque no sería para él suficientemente rentable. Por ejemplo, los beneficios sociales de la educación son enormes, pero los beneficios que genera la provisión privada de educación son tan pequeños que si ésta se deja al mercado, se suministrará menos educación de la socialmente deseable (una gran parte de la economía moderna del bienestar se ocupa de las externalidades, que son las consecuencias para terceros o efectos-difusión, y de cómo deben abordarse para lograr el máximo bienestar social). Las matizaciones a la máxima del *laissez faire* son un índice de la erudición y la honradez intelectual de Smith. Apenas contribuyeron, sin embargo, a mermar el vigor de su credo del *laissez faire*.

El capital y los capitalistas

Smith aportó varios conceptos importantes sobre el papel del capital en el proceso de producción de riqueza y en el desarrollo económico. Señaló, en primer lugar, que la

riqueza de un país depende de la *acumulación de capital*, ya que ésta es la que determina la división del trabajo y la proporción de la población dedicada al trabajo productivo. En segundo lugar, Smith llegó a la conclusión de que la acumulación de capital también lleva al desarrollo económico.

En medio de todas las exacciones del Estado, este capital se ha acumulado silenciosa y paulatinamente gracias a la frugalidad privada y al buen comportamiento de los individuos, a su esfuerzo universal, continuo e ininterrumpido para mejorar su propia situación. Es este esfuerzo, protegido por la ley y permitido por la libertad para ejercerlo de la manera más ventajosa, el que ha mantenido el avance de Inglaterra hacia la opulencia y la mejora en casi todos los tiempos pasados y que es de esperar que siga manteniéndolo en el futuro⁵.

En tercer lugar, el interés privado, junto con la acumulación de capital, conduce a una asignación óptima del capital a los distintos sectores.

Todo individuo se esfuerza continuamente por encontrar el empleo más beneficioso para el capital que tiene. Es en su propio beneficio, ciertamente, y no en el de la sociedad, en el que piensa. Pero el estudio de su propio beneficio lo lleva naturalmente o, más bien, necesariamente, a preferir el empleo que es más beneficioso para la sociedad⁶.

Es necesario extenderse algo más sobre uno de los aspectos de la visión que tiene Smith del papel del capitalista y de la acumulación de capital. Está claro que el capitalista desempeña el papel clave en el funcionamiento de la economía. Su búsqueda de riqueza y de beneficios lleva a la economía a asignar eficientemente los recursos y conduce al crecimiento económico. La fuente del capital en una economía basada en la propiedad privada es el ahorro de los individuos. Smith creía que el trabajo no podía acumular capital porque el nivel de salarios sólo permitía satisfacer los deseos inmediatos de consumo. Los miembros de la clase terrateniente tienen suficiente renta para acumular capital, pero la gastan en trabajo improductivo para satisfacer su inmensos deseos de gozar de un elevado nivel de vida. Smith llegó a la conclusión de que eran los miembros de la nueva clase industrial, que se esforzaban en obtener beneficios, que se esforzaban en acumular capital para aumentar su riqueza por medio del ahorro y la inversión, los que eran los benefactores de la sociedad. La distribución desigual de la renta a favor de los capitalistas tenía, pues, una enorme importancia social. Sin una distribución desigual de la renta, no era posible el crecimiento económico, pues se consumiría toda la producción anual.

La influencia de Smith en la política económica

La aportación fundamental de Adam Smith a la teoría económica no fue su minucioso análisis teórico sino su amplia visión de la forma en que una economía de mercado asigna los recursos escasos a los distintos usos posibles. Su principal conclusión sobre la política económica fue que el gobierno debía seguir una política de *laissez faire*. La

⁵ *Ibid.*, págs. 328–329.

⁶ *Ibid.*, pág. 421.

influencia de esta conclusión en la política económica del mundo industrializado, especialmente de Estados Unidos, ha sido inmensa. Se ha convertido en la ideología económica de su sociedad y se intenta promover en las zonas subdesarrolladas del mundo. Es posible que ninguna idea y ningún escritor hayan tenido más influencia en el desarrollo de nuestra economía y nuestra sociedad.

LA NATURALEZA Y LAS CAUSAS DE LA RIQUEZA DE LAS NACIONES

En la primera frase de *Wealth of Nations*, Smith explicó su concepción de la naturaleza de la riqueza de las naciones, distanciándose de las ideas de los mercantilistas y los fisiócratas.

El trabajo anual de toda nación es el fondo que lo surte originalmente de todas las necesidades y comodidades de la vida que consume anualmente y que siempre consiste en el producto inmediato de ese trabajo o en lo que se compra con ese producto a otras naciones⁷.

En una serie de pasajes de *Wealth of Nations*, Smith reprochó a los mercantilistas su preocupación por la acumulación de metales preciosos y la identificación de los metales preciosos con la riqueza de una nación. Smith creía, de hecho, que la mayoría de los mercantilistas estaban en un error a este respecto. Para él, la riqueza era un flujo anual de bienes y servicios, no un fondo acumulado de metales preciosos. También demostró comprender la relación entre las exportaciones y las importaciones y darse cuenta de que el papel fundamental de las exportaciones era financiar las importaciones. Su frase introductoria implica, además, que el fin último de la actividad económica es el consumo, postura que desarrolló con mayor profundidad más adelante en el libro. Eso distingue también su economía de la de los mercantilistas, que veían en la producción un fin en sí mismo. Por último, al poner el énfasis en el trabajo como fuente de la riqueza de una nación, se alejó de los fisiócratas, que ponían el acento en la tierra.

Smith sugirió, además, que la riqueza de las naciones se midiera en unidades per cápita. Hoy cuando se dice, por ejemplo, que Inglaterra es un país más rico que China, se entiende que la comparación no se basa en la producción o en la renta total de los dos países sino en la renta per cápita de la población. La idea de Smith ha llegado hasta la actualidad. En el mismo párrafo en el que Smith afirmó que el consumo es “el único fin y motivo de toda la producción”, reprendió a los mercantilistas porque en su sistema “el interés del consumidor se sacrifica casi constantemente por el del productor” y porque hacían de “la producción y no del consumo... el fin y el objeto últimos de toda la actividad y el comercio”⁸.

Esto por lo que se refiere a la naturaleza de la riqueza de las naciones. El resto del libro de Smith se ocupa de las causas de la riqueza de las naciones, directa o indirecta-

⁷ *Ibid.*, pág. lvii.

⁸ *Ibid.*, pág. 625.

mente, a veces muy indirectamente. El libro I trata de la teoría del valor, la división del trabajo y la distribución de la renta; el II del capital como causa de la riqueza de las naciones. El III estudia la historia económica de algunas naciones con el fin de ilustrar las teorías antes presentadas. El IV es una historia del pensamiento y la práctica económicos que examina el mercantilismo y la fisiocracia. El V trata de lo que hoy llamaríamos hacienda pública.

Causas de la riqueza de las naciones

Smith sostenía que la riqueza de una nación, lo que hoy llamamos la renta de un país, depende (1) de la productividad del trabajo y (2) de la proporción de trabajadores que tienen un empleo útil o productivo. Como suponía que la economía lograba utilizar automáticamente a pleno rendimiento sus recursos, sólo examinó las fuerzas que determinan la capacidad de una nación para producir bienes y servicios.

La productividad del trabajo. ¿De qué depende la productividad de la población trabajadora? En el libro I, Smith señaló que la *productividad del trabajo* depende de la *división del trabajo*. Es un hecho observado que la *especialización y la división del trabajo* aumentan la productividad del trabajo. Esta constatación se reconoció mucho antes de que se publicara *Wealth of Nations*, pero ningún autor hizo hincapié en el principio como Smith. En nuestra economía moderna –incluso en el mundo académico– la división del trabajo es una práctica habitual e influye notablemente en la productividad. Smith ilustró las ventajas de la especialización y la división del trabajo tomando de la literatura anterior un ejemplo que medía la producción por trabajador en una fábrica de alfileres. Cuando cada trabajador realiza todas las operaciones necesarias para producir un alfiler, la producción por trabajador es muy baja; pero si el proceso de producción se divide en operaciones independientes y cada trabajador se especializa en una de ellas, la producción por trabajador experimenta un gran aumento. En el ejemplo de Smith, cuando se divide el proceso en dieciocho operaciones distintas, la producción por trabajador aumenta de veinte alfileres al día a cuarenta y ocho.

Es interesante el hecho de que aunque Smith reconoció los beneficios económicos de la especialización y la división del trabajo, también observó que tenían graves costes sociales. Uno de los inconvenientes sociales de la división del trabajo es que los trabajadores deben realizar tareas repetitivas que pronto se vuelven monótonas. Los seres humanos se convierten en máquinas atadas a un proceso de producción y deshumanizadas por las simples, repetitivas y aburridas tareas que realizan. Pero Smith no tenía duda alguna de que la división del trabajo aumentaba en general el bienestar humano.

La división del trabajo depende, a su vez, de lo que Smith llamó *extensión del mercado* y de la acumulación de capital. Cuanto mayor es el mercado, mayor es el volumen que puede vender y mayores las oportunidades de introducir la división del trabajo. En cambio, un pequeño mercado sólo permite una pequeña división del trabajo. La acumulación de capital limita la división del trabajo, porque el proceso de producción lleva tiempo: transcurre un tiempo desde que comienza la producción hasta que se vende el producto final acabado.

En una sencilla economía en la que cada hogar produce todo lo que necesita para su propio consumo y la división del trabajo es escasa, se necesita muy poco capital para

mantener (alimentar, vestir, albergar) a los trabajadores durante el proceso de producción. A medida que se incrementa la división del trabajo, los trabajadores ya no producen bienes para su propio consumo y tiene que haber unas existencias de bienes de consumo para mantener a los trabajadores durante el tiempo que dura el proceso de producción. Estas existencias de bienes proceden del ahorro y son, en este contexto, lo que Smith llamó capital. Una importante función del capitalista es poner los medios necesarios para cubrir el hueco entre el momento en el que comienza la producción y el momento en el que se vende el producto final. Por tanto, la cantidad de acumulación de capital limita el grado en que pueden utilizarse procesos de producción que requieran una división del trabajo. Smith llega, pues, a la siguiente conclusión: “Como la acumulación de capital debe ser, por la propia naturaleza de las cosas, anterior a la división del trabajo, el trabajo sólo puede subdividirse cada vez más en proporción a la cantidad de capital acumulada”⁹.

Trabajo productivo e improductivo. Según Smith, la acumulación de capital también determina el cociente entre el número de trabajadores que tienen un empleo productivo y el de trabajadores que no lo tienen. El intento de Smith de distinguir entre trabajo productivo e improductivo es confuso y refleja afirmaciones normativas y juicios de valor personales. Sin embargo, pone de manifiesto que es consciente del problema del crecimiento económico. El trabajo empleado en la producción de un bien vendible es trabajo productivo, según Smith, mientras que el trabajo empleado en la producción de un servicio es improductivo. Como defensor del cambio del orden social y económico, presupone que las actividades de los capitalistas, que aumentan la producción de bienes reales, son beneficiosas para el crecimiento y el desarrollo económicos, mientras que los gastos de los terratenientes en sirvientes y bienes intangibles son despilfarradores. “Un hombre se hace rico contratando una multitud de trabajadores; se hace pobre manteniendo una multitud de sirvientes”¹⁰. Según Smith, lo que es cierto del individuo es cierto para la nación, por lo que en la economía en su conjunto, cuanto mayor es la proporción de la población trabajadora que se dedica a la producción de bienes reales tangibles, mayor es la riqueza de la nación. Se necesita capital para mantener a la población trabajadora productiva, por lo que cuanto mayor es la acumulación de capital, mayor es la proporción de la población trabajadora total que se dedica al trabajo productivo. “Los capitales aumentan con la frugalidad y disminuyen con el despilfarro y la mala conducta”¹¹.

Esta distinción entre trabajo productivo e improductivo también afectó a la visión que tenía Smith del papel del Estado en la economía. De la misma forma que los gastos de la clase terrateniente en sirvientes y en otros tipos de trabajo improductivo son perjudiciales para el desarrollo económico, también lo es una parte del gasto público. “El soberano, por ejemplo, con todos sus cargos, tanto judiciales como militares, que lo sirven, todo el ejército y la marina, son trabajadores improductivos”¹². Smith insiste en que se lograrían las máximas tasas posibles de crecimiento económico distribuyendo grandes rentas entre los capitalistas, que ahorran e invierten, y bajas rentas entre los terratenientes, que gastan en sirvientes y “que no dejan nada tras de sí a cambio de su

⁹ *Ibid.*, pág. 260.

¹⁰ *Ibid.*, pág. 314.

¹¹ *Ibid.*, pág. 321.

¹² *Ibid.*, pág. 315.

consumo”¹³. Además, como el gasto público en trabajo improductivo impide el crecimiento económico, es mejor que el Estado sea más pequeño y, por consiguiente, que los impuestos que pagan los capitalistas sean más bajos para que puedan acumular más capital.

Resumen de las causas de la riqueza de las naciones

Hemos comenzado este análisis preguntándonos qué determina la riqueza de una nación. Aunque la frase con la que empieza Smith su libro sugiere que el “trabajo anual de toda nación” podría ser la causa de su riqueza, si se analiza más detenidamente su razonamiento, se observa que es la acumulación de capital. Examinemos la Figura 4.1, que resume esquemáticamente el análisis de Smith de lo que genera riqueza.

Los determinantes inmediatos de la riqueza de una nación son la productividad del trabajo y la proporción de trabajo que es productiva. En la Figura 4.1 se muestra que estas dos causas inmediatas de la riqueza dependen en última instancia de la acumulación de capital, que aparece en la última fila de la figura.

El resultado de esta cadena de razonamiento es evidente. El capital es el principal determinante de la riqueza de las naciones. Según Smith, la tasa de crecimiento económico depende en gran medida de la división de la producción total de la economía entre bienes de consumo y acumulación de capital. Cuanto mayor es la proporción de acumulación de capital con respecto a la producción total, mayor es la tasa de crecimiento económico. Esta conclusión ha ejercido una gran influencia en la política económica de economías que tienen estructuras muy diferentes, por ejemplo, Estados Unidos, la antigua Unión Soviética, China, Japón y todos los países subdesarrollados.

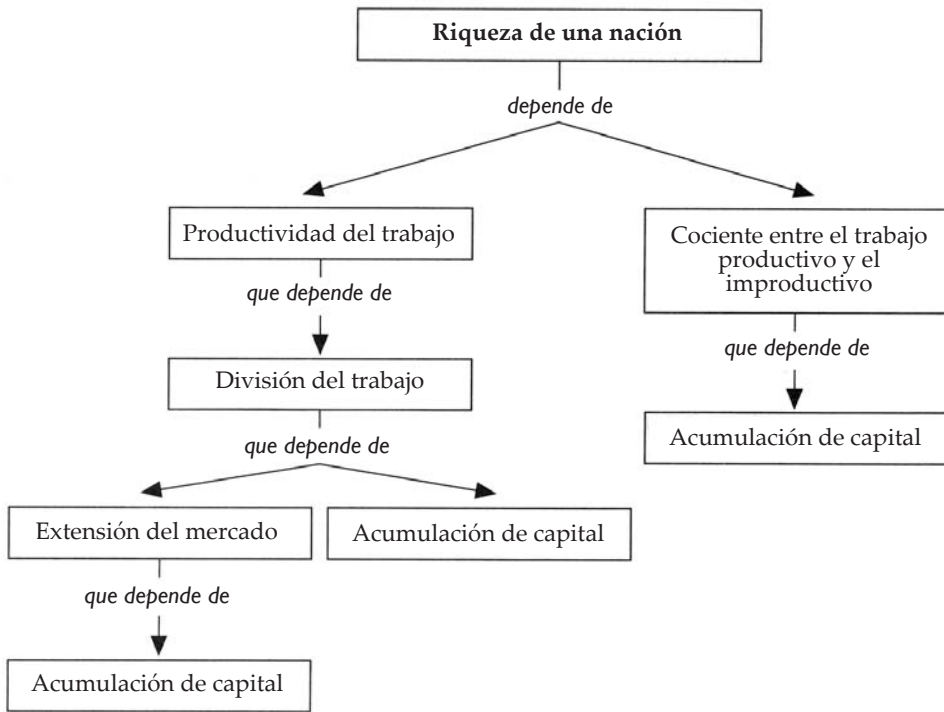
He aquí el resumen que hace el propio Smith de este razonamiento:

El valor del producto anual de la tierra y el trabajo de una nación no puede incrementarse mediante ningún otro medio que no sea aumentando el número de trabajadores productivos o la capacidad productiva de los trabajadores que ya estaban empleados. Es evidente que el número de trabajadores productivos nunca puede incrementarse mucho si no es como consecuencia de un aumento del capital o de los fondos destinados a mantenerlos. No es posible incrementar la capacidad productiva del mismo número de trabajadores si no es como consecuencia de un aumento y de una mejora de las máquinas y los instrumentos que facilitan y abrevian el trabajo; o de una división y distribución mejores del empleo. En cualquiera de los dos casos, casi siempre es necesario más capital¹⁴.

Para Adam Smith no cabía ninguna duda de que la acumulación de capital requería un marco institucional de libres mercados y propiedad privada. En un sistema de libres mercados sin intervención del Estado, un nivel dado de gasto de inversión se distribuiría de tal forma que garantizaría las máximas tasas posibles de crecimiento económico. En un sistema de propiedad privada, otro requisito para lograr una elevada tasa de acumulación de capital es una distribución desigual de la renta.

¹³ *Ibid.*, pág. 321.

¹⁴ *Ibid.*, pág. 326.

Figura 4.1 Determinantes de la riqueza de una nación

EL COMERCIO INTERNACIONAL

Uno de los principales objetivos de *Wealth of Nations* de Smith era demostrar la falsedad de las ideas bastante numerosas que hoy llamamos mercantilistas: alrededor del 25 por ciento de su libro está dedicado a examinar la doctrina y la práctica mercantilistas. Según algunos mercantilistas, para que un país tuviera la llamada balanza comercial favorable, es decir, unas exportaciones mayores que las importaciones y, por tanto, una cantidad mayor de metales preciosos, ya que otros países pagaban en metales preciosos el exceso de exportaciones sobre las importaciones del país de origen, era necesario regular el comercio exterior. Es interesante que sigamos utilizando el término "balanza comercial favorable" para describir la situación en la que un país da a otros más bienes de los que recibe a cambio y la diferencia se salda mediante oro o pagarés. Sin embargo, una balanza comercial favorable sólo lo es si se cree equivocadamente que la riqueza de una nación depende de la cantidad de metales preciosos o pagarés que posee.

Smith defendía, por el contrario, el libre comercio exterior, argumentando que si Inglaterra puede producir un bien, por ejemplo, lana, con menores costes que Francia y si



La relevancia de Adam Smith

Las revoluciones que dieron origen a la antigua Unión Soviética y al régimen de la China comunista, los intentos de los países menos desarrollados de crecer por medio de un sistema económico de planificación y los espectaculares cambios que están teniendo lugar hoy en los países que constituían la Unión Soviética han puesto de manifiesto la relevancia de muchas cuestiones que planteó Adam Smith sobre la combinación correcta de sector privado y sector público. Smith sostenía que el principal determinante del crecimiento era la acumulación de capital. La distribución de la producción anual entre capital y bienes de consumo, según Smith, determina la tasa de crecimiento del producto nacional: el reparto de la tarta de hoy determina el tamaño de la tarta de mañana. La conclusión de Smith nunca se ha aplicado tanto como en la Unión Soviética y, más recientemente, en Japón. Pero lo que Smith pensaba era que la acumulación de capital adoptaría la forma de propiedad privada, no estatal. La experiencia reciente de Estados Unidos ha reavivado el interés de los economistas por estas cuestiones.

El punto de vista más institucional y menos abstracto de Smith sobre el análisis económico y su enfoque, dentro de su amplio marco de las ciencias sociales y la historia, también están siendo objeto hoy de creciente atención. El término *economía política* estuvo ausente de la jerga económica durante casi cien años, pero actualmente algunos economistas están instando a volver a la concepción smithiana más amplia de la economía que el término sugiere. La teoría de la elección pública y la nueva economía institucional, cuyas raíces se remontan a Adam Smith, han sido campos en expansión en economía.

Las generaciones continúan preguntándose cómo debemos juzgar a los que tienen el poder para alterar nuestro destino económico nacional, por ejemplo, al mundo de las altas finanzas, que está cambiando el panorama empresarial en Estados Unidos por medio de fusiones y adquisiciones. ¿Debemos examinar los motivos de sus actividades o sus consecuencias? Smith respondió convincentemente a esas preguntas en su tiempo, afirmando que las consecuencias de los actos deben ser nuestra piedra de toque para juzgar las actividades económicas.

Francia puede producir otro bien, por ejemplo, vino, con menores costes que Inglaterra, es beneficioso para ambos intercambiar estos bienes y que cada uno intercambie el bien que produce con menores costes por el bien que produce con mayores costes. En el lenguaje de la economía, este razonamiento acabó conociéndose con el nombre de argumento a favor del comercio exterior basado en la ventaja absoluta. No se limita, además, al comercio internacional. También es válido en el caso del comercio interior.

En el análisis de Smith de cómo se desarrollan dinámicamente los mercados con el paso del tiempo, hay otro argumento a favor del libre comercio internacional. Aunque Smith nunca lo desarrolló totalmente, los economistas posteriores fueron capaces de deducirlo de su obra *Wealth of Nations*. Ya hemos visto que Smith sostenía que un determinante clave de la riqueza de las naciones era la productividad del trabajo y que ésta dependía principalmente de la división del trabajo. A medida que el trabajo se

dividía y se especializaba más, su productividad aumentaba espectacularmente. Smith sostenía que las diferencias de capacidad de los individuos y, por tanto, de productividad son en gran parte *efectos* de la división del trabajo, no su *causa*. Según Smith, todos tenemos más o menos el mismo talento al nacer; sólo después comenzamos a especializarnos en actividades en las que vamos siendo más competentes que otros que no se especializan en ellas. *Aprendemos con la experiencia* y somos capaces poco a poco de producir nuestros bienes de una forma más barata a medida que realizamos más eficientemente las tareas en las que nos especializamos.

En el lenguaje de la economía moderna, el trabajo tiene rendimientos crecientes (costes decrecientes) conforme va especializándose. Parte del argumento de Smith a favor de las ventajas del comercio exterior se basa en líneas generales en este concepto dinámico de rendimientos decrecientes. Smith se dio cuenta de que si dos personas tienen el mismo talento al nacer y éste no varía, ninguno de las dos obtiene ventajas si se especializan y comercian sus bienes (la nacionalidad de los individuos no influye en estos argumentos, es decir, el hecho de que uno de ellos sea inglés y el otro francés). Sin embargo, si dos personas se vuelven más competentes gracias a la especialización del trabajo, los costes de producir sus productos disminuyen y las dos se benefician especializándose y comerciando. De esta idea se deriva el reconocimiento de Smith, fundamental para el desarrollo del libre comercio, de que con el tiempo cualquier país puede lograr dinámicamente ventajas absolutas de costes en la producción de ciertos bienes por medio de la especialización y de la división del trabajo y que todas las naciones pueden beneficiarse del comercio internacional resultante.

Smith, cuyo análisis del comercio internacional está muy orientado hacia la política económica, criticó especialmente las medidas mercantilistas que habían limitado la cantidad de comercio y llegó a la conclusión de que esas medidas valoraban erróneamente la riqueza de un país en función de la cantidad de metales preciosos que tenía en lugar de considerar, como era lo correcto, que la riqueza de una nación era un flujo de bienes. Smith sostenía que la política correcta en relación con el comercio internacional debía ser idéntica a la política respecto al comercio interior, a saber, permitir el comercio voluntario en un mercado libre y sin regular. Creía que una política de *laissez faire* mejoraría cada vez más el bienestar en todos los países.

La economía moderna, al evaluar las ideas dominantes de este periodo, ha descubierto otra diferencia entre los clásicos y los mercantilistas que influyó significativamente en sus ideas sobre la importancia relativa del libre mercado frente a la intervención del Estado. Esta diferencia, aunque nunca se formuló totalmente ni en la economía smithiana ni en la economía clásica posterior, es fundamental para las ideas clásicas sobre las consecuencias de la actividad económica y sigue siendo fundamental incluso hoy. Tiene que ver con el hecho de que si se sostiene que la cantidad total de recursos de nuestro planeta es fija, el proceso de intercambio entre dos individuos o naciones requiere necesariamente que uno pierda y el otro gane. En el lenguaje de algunos economistas modernos, un intercambio económico es un "juego de suma cero", en el que uno gana y otro pierde. Así, por ejemplo, cuando Gran Bretaña comercia con Francia, si uno de ellos gana con este comercio, el otro tiene que perder necesariamente. Otros piensan, por el contrario, que los intercambios económicos no son juegos de suma cero, es decir, ambas partes pueden beneficiarse del comercio. Para demostrar rigurosamente que todos los países pueden beneficiarse del comercio exterior, hay que demostrar que en el mundo hay más bienes después del intercambio que antes. Aunque este tipo de libro no es el lugar para hacer esa demostración, algunos libros de texto de introducción a la economía muestran

que el comercio exterior beneficia a las dos partes y que la cantidad total de bienes que hay en el mundo *es* mayor después del intercambio.

Esta idea de Smith y de otros autores clásicos de que, contrariamente a lo que creían muchos mercantilistas, todas las partes pueden beneficiarse del comercio constituyó un argumento enormemente poderoso a favor de los intercambios voluntarios, ya fuera entre individuos de un mismo país o entre países distintos.

Un aspecto del comercio exterior que no interesó a Smith –sin duda debido en parte a que su fuerte no era la teoría sino la política económica– pero que está relacionado con este análisis es la cuestión del precio al que se realiza el intercambio y, por tanto, de los determinantes del reparto de las ganancias del comercio entre los comerciantes. Abordaremos estas cuestiones cuando nos ocupemos de David Ricardo y John Stuart Mill.

LA TEORÍA DEL VALOR

Los primeros economistas confundieron algunas cuestiones relacionadas con el valor o el precio que debían mantenerse separadas. (1) ¿Qué determina el precio de un bien? En el lenguaje de la economía moderna, ¿qué determina los precios relativos? (2) ¿Qué determina el nivel general de precios? (3) ¿Cuál es la mejor medida del bienestar? La primera pregunta y la tercera forman parte de la microeconomía moderna; la segunda, aunque desafía a la dicotomía entre microeconomía y macroeconomía, normalmente simple, generalmente se incluye en la categoría general de macroeconomía. Smith no dio una respuesta inequívoca a ninguna de estas cuestiones. Su análisis es en ocasiones confuso en este sentido, ya que mezcló su análisis de los determinantes de los precios relativos con su intento de descubrir una medida de los cambios que experimenta el bienestar con el paso del tiempo.

No es sorprendente que los historiadores de las ideas económicas hayan discutido sobre la verdadera opinión de Smith. Según un grupo de autores, Smith tenía tres teorías de los precios relativos (el coste del trabajo, la cantidad de trabajo que se puede comprar y el coste de producción) y una teoría que explicaba el nivel general de precios. Según otro grupo, Smith se decidió por una teoría de los precios relativos basada en el coste de producción, una teoría que medía los cambios del bienestar con el paso del tiempo y una teoría del nivel general de precios. Este último grupo niega que Smith tuviera una teoría de los precios relativos basada en el trabajo. Creemos que Smith realizó pruebas con todas estas teorías: una teoría de los precios relativos que consistía en el coste del trabajo y la cantidad de trabajo que se puede comprar en el caso de una sociedad primitiva y el coste de producción en el caso de una economía avanzada; la formulación de un índice que medía los cambios que experimentaba el bienestar con el paso del tiempo; y una teoría que explicaba el nivel general de precios. Examinaremos primero su teoría de los precios relativos.

Los precios relativos

Aunque según Adam Smith los precios relativos eran determinados por la oferta o los costes de producción solamente, no dejó totalmente de lado el papel de la deman-

da. Creía que los precios de mercado o a corto plazo son determinados tanto por la oferta como por la demanda. Los precios naturales o de equilibrio a largo plazo generalmente dependen de los costes de producción, aunque Smith a veces afirmó que dependen tanto de la oferta como de la demanda. Estas incoherencias brindan a los historiadores económicos muchas posibilidades de debatir lo que quiso decir realmente Smith.

El análisis que hace Smith de la formación de los precios relativos en la economía de su tiempo distingue dos periodos: el corto plazo y el largo plazo, y dos grandes sectores de la economía, la agricultura y el sector manufacturero. Durante el periodo a corto plazo o de mercado, Smith observó curvas de demanda de pendiente negativa y curvas de oferta de pendiente positiva tanto en el sector manufacturero como en la agricultura; por tanto, los *precios de mercado* dependen de la demanda y la oferta. El análisis que hace Smith del “precio natural”, que es más complicado y que es el precio de equilibrio a largo plazo, contiene algunas contradicciones. En el caso del sector agrícola, el *precio natural* depende de la oferta y de la demanda, ya que la curva de oferta a largo plazo tiene pendiente positiva, lo cual indica que los costes son crecientes. Pero en el caso del sector manufacturero, a veces se supone que la curva de oferta a largo plazo es perfectamente elástica (horizontal), lo que indica que los costes son constantes, y en otras partes del análisis tiene pendiente negativa, lo que indica que los costes son decrecientes. En el sector manufacturero, cuando la curva de oferta a largo plazo es perfectamente elástica, el precio depende totalmente del coste de producción; pero cuando tiene pendiente negativa, el precio natural depende tanto de la demanda como de la oferta.

Las afirmaciones de Smith sobre las fuerzas que determinan los precios naturales de los bienes manufacturados tienen varias interpretaciones posibles. Se puede suponer que Smith fue simplemente incoherente –debido posiblemente a lo mucho que tardó en escribir *Wealth of Nations*– o pensaba que estas cuestiones eran de poca importancia. Otro enfoque es buscar sus afirmaciones sobre los costes manufactureros y seleccionar una representativa del “verdadero Adam Smith”. No importa mucho el enfoque que se utilice, ya que Smith señaló sistemáticamente el papel de la demanda en la formación de los precios naturales y en la asignación de los recursos a los distintos sectores de la economía. No obstante, cualquiera que sea la forma de la curva de oferta a largo plazo del sector manufacturero, en la determinación de los precios naturales se pone el énfasis principalmente en el coste de producción, énfasis que es característico de Smith y de los economistas clásicos posteriores.

Los estudiosos se interesaron por la cuestión de los precios relativos porque les preocupaban los aspectos éticos del comercio y los mercantilistas la examinaron porque pensaban que en el proceso de intercambio se creaba riqueza. Aunque Smith analizó en alguna ocasión los precios en términos éticos, tenía un motivo más importante para interesarse por los factores que determinan los precios relativos. Una vez que la economía practica la especialización y la división del trabajo, el intercambio se hace necesario. Si éste se realiza en un mercado como el que existía en la época en la que escribió Smith, surgen algunos problemas evidentes. El primero es la cuestión del medio de cambio, si el intercambio se realiza en un nivel superior al trueque. El medio utilizado es el dinero y Smith analizó su papel como medio de cambio en el Capítulo 4 del Libro I. El segundo es la cuestión del valor o precio relativo. Por utilizar el lenguaje de Smith, ¿qué principios determinan el valor relativo o intercambiable de los bienes? Abordó esta cuestión en los Capítulos 5, 6 y 7 del Libro I. El tercero es la cuestión del reparto de la

producción de una economía entre los que se dedican a producir. Smith examinó la distribución de la renta en el resto de los capítulos del Libro I.

El significado del valor

Smith creía que la palabra valor

tiene dos significados distintos y unas veces expresa la utilidad de un objeto y otras el poder de compra de otros bienes que confiere la propiedad de ese objeto. Uno puede denominarse “valor de uso”; el otro, “valor de cambio”. Las cosas que tienen el máximo valor de uso a menudo tienen un escaso o nulo valor de cambio; y las que tienen el máximo valor de cambio a menudo tienen, por el contrario, un escaso o nulo valor de uso. Nada es más útil que el agua, pero con ella no se puede comprar casi nada; no se puede obtener casi nada a cambio. Un diamante, por el contrario, apenas tiene valor de uso, pero a menudo se puede cambiar por él una gran cantidad de bienes¹⁵.

Según Smith, el *valor de cambio* es el poder de una mercancía para comprar otros bienes, es decir, su precio. Ésta es una medida objetiva expresada en el mercado. Su concepto de *valor de uso* es ambiguo y a ello se deben en buena medida sus dificultades para explicar los precios relativos. Por una parte, tiene connotaciones éticas y es, por tanto, una vuelta al escolasticismo. Los propios criterios puritanos de Smith son especialmente evidentes en su afirmación de que los diamantes apenas tienen valor de uso. Por otra parte, el valor de uso es el poder de una mercancía para satisfacer deseos, la utilidad que se obtiene por poseer o consumir un bien. Cuando se consume una mercancía, se obtienen varios tipos de utilidad: su utilidad total, su utilidad media y su utilidad marginal. Smith centra la atención en la utilidad total –los economistas no comprendieron la relación entre la utilidad marginal y el valor hasta cien años después de que escribiera Smith– y eso le impidió entender el papel que desempeña la demanda en la determinación de los precios. Es evidente que la utilidad total del agua es mayor que la de los diamantes; eso es a lo que se refería Smith cuando señaló el elevado valor de uso del agua en comparación con el de los diamantes. Sin embargo, como la utilidad marginal de una mercancía a menudo disminuye cuanto mayor es la cantidad que se consume de ella, es muy posible que otra unidad de agua generara menos utilidad marginal que otra de diamantes. El precio que estamos dispuestos a pagar por una mercancía –el valor que concedemos a la adquisición de otra unidad– no depende de su utilidad total sino de su utilidad marginal. Como Smith no lo reconoció (como tampoco ningún otro economista hasta la década de 1870), no pudo encontrar una solución satisfactoria a la *paradoja de los diamantes y el agua* ni ver la relación entre el valor de uso y el valor de cambio.

Smith y los precios relativos

Como Smith tenía unas ideas algo confusas sobre los factores que determinan los precios relativos, desarrolló tres teorías distintas sobre ellos: (1) una *teoría del valor basada en el*

¹⁵ *Ibid.*, pág. 28.

coste del trabajo, (2) una teoría del valor basada en la cantidad de trabajo que se puede comprar y (3) una teoría del valor basada en el coste de producción. Postuló dos estados distintos de la economía: el estado *primero y rudo* o *sociedad primitiva*, que es una economía en la que no se ha acumulado capital y nadie se ha apropiado de la tierra; y una *economía avanzada*, en la que el capital y la tierra ya no son bienes libres (tienen un precio mayor que cero).

La teoría del valor basada en el coste del trabajo en una sociedad primitiva.

En el estado primitivo de la sociedad que precede tanto a la acumulación de capital como a la apropiación de la tierra, la relación entre las cantidades de trabajo necesario para adquirir los diferentes objetos parece que es la única circunstancia que puede servir de regla para intercambiarlos. Por ejemplo, si en una nación de cazadores normalmente cuesta el doble de trabajo cazar un castor que cazar un ciervo, un castor debería intercambiarse naturalmente por, o valer, dos ciervos¹⁶.

Según la teoría del coste del trabajo de Smith, el valor de cambio o precio de un bien en una economía en la que casi no hay tierra y capital o en la que estos bienes son libres, depende de la cantidad de trabajo necesario para producirlo. Eso nos lleva a la primera dificultad que plantea la teoría del valor basada en el coste del trabajo. ¿Cómo medimos la cantidad de trabajo necesaria para producir una mercancía? Supongamos que dos trabajadores están trabajando sin capital, que la tierra es libre y que en una hora el trabajador Jones produce una unidad de producto final y el trabajador Brown produce dos. Supongamos que todo lo demás se mantiene constante –o utilizando la expresión abreviada de la teoría, *ceteris paribus*– por lo que la única causa de las diferencias de productividad es la diferencia de cualificaciones de los trabajadores. ¿Se necesita una hora de trabajo para obtener una unidad de producción o dos horas? Smith reconoció que la cantidad de trabajo necesaria para producir un bien no puede medirse simplemente en horas de reloj, ya que también hay que tener en cuenta, además del tiempo, el ingenio o la cualificación y las dificultades o los aspectos desagradables de la tarea.

Llegado a este punto, Smith se encontró con una dificultad con la que se han encontrado todas las teorías del valor basadas en el coste del trabajo y que no han conseguido resolver los autores posteriores. Si la cantidad de trabajo es una función de más de una variable, debemos encontrar la manera de determinar la importancia relativa de todas las variables. Supongamos que tenemos la siguiente información sobre la producción de los bienes A y B:

	Tiempo	Dificultad	Ingenio
Bien A	1 hora	X	2Y
Bien B	2 horas	2X	Y

¿Cómo se compara la cantidad de trabajo necesaria para producir el bien A con la cantidad de trabajo necesaria para producir el bien B? Las unidades para medir el tiem-

¹⁶ *Ibid.*, pág. 47.

po son las horas de reloj, pero no se dan las unidades para medir el ingenio y la dificultad. Aunque no es fundamental conocer estas unidades para el problema que nos ocupa, es esencial ser capaz de medir el grado de dificultad y de ingenio necesario para producir cada uno de los dos bienes. Smith trató de resolver este problema de reducir el tiempo, la dificultad y el ingenio a un denominador común manteniendo que las diferencias de tiempo, dificultad e ingenio se reflejan en los salarios que se pagan al trabajo. Si el trabajador Brown recibe un salario de 2 dólares por hora y el trabajador Jones recibe un salario de 1 dólar por hora, estos salarios reflejan las diferencias de cualificación o de ingenio. Si trabajan en sectores distintos, sus salarios también reflejarán (en parte) los aspectos desagradables o difíciles de su trabajo.

La sugerencia de Smith replantea meramente el problema en lugar de dar una solución. El fin de su *teoría del valor* es explicar las fuerzas que determinan los precios relativos, pero los propios salarios son uno de los numerosos precios de la economía que su teoría debe explicar. Cuando llegó a la conclusión de que el salario pagado al trabajo es una medida de las cantidades relativas de tiempo, dificultad e ingenio necesarias para producir una mercancía, estaba eludiendo la cuestión. Estaba diciendo que un bien tiene un valor acorde con los salarios pagados al trabajo, no acorde con la cantidad de trabajo que contiene el bien. Este razonamiento es circular. Smith utilizó un conjunto de precios, a saber, los salarios, para explicar otro conjunto de precios.

La cantidad de trabajo que se puede comprar en una sociedad primitiva. Una vez analizada la teoría de los precios relativos basada en el coste del trabajo en el caso de una sociedad primitiva, la teoría basada en la cantidad de trabajo que se puede comprar resultará muy sencilla. Según Smith, en la teoría de la cantidad de trabajo que se puede comprar, el valor de un bien “para los que lo poseen y que quieren intercambiarlo por algunos nuevos productos es exactamente igual a la cantidad de trabajo que pueden comprar o de la que pueden disponer”¹⁷. Smith llegó a la conclusión de que si se necesitan dos horas para cazar un castor o dos ciervos, dos ciervos serán iguales a un castor en el mercado, es decir, el precio de un castor será el doble del precio del ciervo, $1Ca = 2Ci$.

La teoría del trabajo en una economía avanzada. El modelo de Smith para una sociedad avanzada se diferencia de su modelo para una economía primitiva en dos importantes aspectos: se ha acumulado capital y ha habido apropiación de la tierra. Ya no hay bienes libres y el precio final de un bien también debe incluir los rendimientos del capitalista en forma de beneficios y los del terrateniente en forma de rentas. Los precios finales generan unos ingresos formados por los pagos de salarios, beneficios y rentas a los factores.

La teoría de los precios relativos basada en el coste de producción. Smith se esforzó en desarrollar una teoría del valor trabajo para una economía que incluyera en los precios de los bienes finales no sólo los costes del trabajo, pero al final abandonó la idea de que pudiera aplicarse cualquier teoría del valor trabajo a una economía tan avanzada como la de su época. Una vez que se ha acumulado capital y ha habido apropiación de la tierra y una vez que deben pagarse beneficios y rentas, además de salarios, parece que la única explicación correcta de los precios que encontró fue una teoría basada

¹⁷ *Ibid.*, págs. 30–31.

en el coste de producción. En una teoría basada en el coste, el valor de una mercancía depende de los pagos a todos los factores de producción: la tierra y el capital, además del trabajo. En el sistema de Smith, el término *beneficios* comprende tanto los beneficios, tal como se entienden hoy, como los intereses. El coste total de producir un castor es, pues, igual a los salarios, los beneficios y las rentas, $CT_{Ca} = W_{Ca} + P_{Ca} + R_{Ca}$; en el caso de un ciervo, es $CT_{Ci} = W_{Ci} + P_{Ci} + R_{Ci}$. El precio relativo de un castor y un ciervo es, pues, el cociente de CT_{Ca}/CT_{Ci} . En los casos en los que Smith suponía que los costes medios no aumentan cuando aumenta la producción, este cálculo da los mismos precios relativos, independientemente de que se utilicen los costes totales o los costes medios. En los casos en los que Smith suponía que los costes medios varían cuando varía la producción, los precios dependen tanto de la demanda como de la oferta. Sin embargo, en su análisis de la determinación de los precios naturales a largo plazo, Smith puso el énfasis en la oferta y en los costes de producción, incluso cuando no se suponía que la curva de oferta fuera perfectamente elástica. Smith sostenía que cuando hay competencia, los intereses personales del hombre de negocios, del trabajador y del terrateniente dan como resultado unos precios naturales que son iguales al coste de producción.

LA TEORÍA DE LA DISTRIBUCIÓN

La distribución personal de la renta depende de los precios y las cantidades de factores de producción vendidos por los individuos. El trabajo es el único factor de producción que posee la mayoría de los hogares; por tanto, la renta de un hogar generalmente depende del salario y del número de horas trabajadas. La cantidad de renta procedente de la propiedad que reciben los hogares que poseen propiedades depende de la cantidad de capital y de tierra que poseen y de los precios de estos factores. Como en una economía los salarios, los beneficios y las rentas son precios, sus valores relativos —así como las cantidades de trabajo, capital y tierra que llevan los individuos al mercado— determinan la distribución de la renta. Aunque la distribución de la renta no es lo que más preocupaba a Smith, sí ofreció varias teorías diferentes y a veces contradictorias de los salarios, los beneficios y las rentas. Aquí nos limitaremos a mencionar algunos aspectos de su análisis que se adelantan a autores posteriores y que ilustran tanto sus ideas como sus malentendidos.

Los salarios

Smith ofreció diversas teorías para explicar los salarios. En el Capítulo 8, Libro I, propuso una teoría de los salarios basada en la subsistencia, una teoría basada en la productividad, una teoría basada en la negociación, una teoría basada en el demandante residual y una teoría basada en el fondo de salarios. Parece que no le inquietaban las contradicciones entre ellas y en otras partes de su libro rechazó explícitamente algunas de sus propias proposiciones. Merece la pena comentar, sin embargo, dos aspectos de su análisis de los salarios.

Smith señaló que el trabajo se encuentra en una situación de desventaja en el proceso de negociación de los salarios. Decía que como hay menos empresarios que trabaja-

dores, los empresarios pueden unirse más fácilmente para reforzar su posición. La ley permite, además, estas uniones, pero prohíbe a los trabajadores formar sindicatos. El Parlamento tiene muchas leyes contra las subidas de los salarios, según Smith, pero ninguna contra las bajadas. Por último, los empresarios tienen muchos recursos que les permiten vivir incluso sin emplear trabajo durante una huelga o un cierre patronal. En cambio, “muchos trabajadores no podrían subsistir una semana sin empleo, pocos podrían subsistir un mes y pocos un año”¹⁸. En estos pasajes, Smith modera su defensa del funcionamiento benefactor de las fuerzas del mercado y parece reconocer que su supuesto de los mercados perfectamente competitivos debe matizarse.

La doctrina del fondo de salarios

En su análisis de los salarios, Smith expuso su versión de la *doctrina del fondo de salarios*, que se convirtió en un importante instrumento de los economistas clásicos. Esta doctrina supone que hay un fondo fijo de capital destinado a pagar los salarios. Como el proceso de producción lleva tiempo, tiene que haber bienes producidos anteriormente que puedan ser utilizados por los trabajadores para alimentarse, vestirse, cobijarse y otras cosas entre el inicio del proceso y la venta final. Estas existencias de bienes o de capital se denominan fondo de salarios y su fuente es el ahorro, o sea, la ausencia de consumo, de los capitalistas. Dados el volumen de población trabajadora y el fondo de salarios, el salario es el cociente entre el fondo de salarios y la población trabajadora. Smith no desarrolló todas las implicaciones de esta doctrina para la teoría y la política económicas. En el siguiente capítulo volveremos a examinar las implicaciones de la doctrina del fondo de salarios y su importancia en el sistema clásico.

Los beneficios

Sorprendentemente, el análisis de la naturaleza y la fuente de los beneficios de Smith es extraordinariamente breve. En general, los economistas clásicos no intentaron seriamente explicar la naturaleza y la fuente de los beneficios hasta la década de 1820, cuando respondieron a la crítica socialista a los beneficios. Smith aceptó, aparentemente sin dudarlo, la legitimidad de los beneficios en concepto de pago a los capitalistas por desempeñar una función socialmente útil, a saber, proveer al trabajo de los bienes que necesitaba para subsistir y de materias primas y maquinaria con las que trabajar durante el tiempo que lleva el proceso de producción. Según Smith, el trabajo permite que se deduzcan de su producción los beneficios porque no tiene materias primas para trabajar ni medios propios de subsistencia. Los beneficios constan, pues, de dos partes: un rendimiento puro en intereses y un rendimiento por el riesgo.

El breve e insuficiente análisis de los beneficios de Smith dejó la puerta abierta a la teoría de los beneficios basada en la explotación que propuso Marx:

El producto del trabajo constituye su recompensa natural o salario.

¹⁸ *Ibid.*, pág. 66.

En ese estado original de cosas que precede tanto a la apropiación de la tierra como a la acumulación de capital, todo el producto del trabajo pertenece al trabajador. No tiene ni terrateniente ni amo con el que compartirlo¹⁹.

En la economía primitiva de Smith, el trabajador recibía, pues, todo el producto, pero en su época el trabajo tenía que compartirlo con el capitalista y el terrateniente. Smith nunca explicó por qué se deducen los beneficios y las rentas del producto del trabajo, por lo que su sistema quedó expuesto a los ataques de cualquier lector crítico con la economía capitalista basada en la propiedad privada. Los lectores que, como Smith, crean en la armonía básica del sistema probablemente no se darían ni siquiera cuenta de esta omisión.

Las rentas

Smith propuso cuatro teorías como mínimo de las rentas, todas ellas mutuamente contradictorias. Se dice que los orígenes de las rentas son (1) las demandas del terrateniente, (2) el monopolio, (3) las ventajas diferenciales y (4) un regalo de la naturaleza. Al principio de *Wealth of Nations*, se considera que la renta determina el precio²⁰, mientras que más adelante Smith se adelanta a Ricardo y considera que la renta es determinada por el precio²¹. Smith fue generalmente muy crítico con los terratenientes a los que “les encanta recoger lo que nunca han sembrado”²². Se dio cuenta del conflicto básico entre los intereses de los terratenientes y los de los capitalistas, que Ricardo expuso extensamente. Éste es otro ejemplo de que Smith se dio cuenta de que en la armonía básica de la economía hay algunas áreas de discordia.

La evolución de la tasa de beneficios

Smith creía que el crecimiento económico de una nación dependía de la acumulación de capital. Aunque prestó poca atención a la naturaleza y la fuente de los beneficios, estaba muy interesado en las variaciones que experimenta la tasa de beneficios a lo largo del tiempo. Predijo que la tasa de beneficios disminuiría con el paso del tiempo por tres razones: (1) *la competencia existente en el mercado de trabajo*. La acumulación de capital generará competencia entre los capitalistas en el mercado de trabajo, por lo que los salarios subirán. Smith llegó a la conclusión de que la subida de los salarios provocaría un descenso de los beneficios. (2) *La competencia existente en el mercado de mercancías*. Smith pensaba que cuando aumentara la producción, aumentaría la competencia entre los productores, por lo que los precios de las mercancías bajarían y los beneficios disminuirían. Eso implica la posibilidad de que haya un exceso de producción en el conjunto de la economía, lo que está en conflicto con la idea de Smith de que no puede haber superproducción. (3) *La competencia en el mercado de inversión*. Smith creía aparen-

¹⁹ *Ibid.*, pág. 64.

²⁰ *Ibid.*, pág. 50.

²¹ *Ibid.*, pág. 145–146.

²² *Ibid.*, pág. 49.

temente que había un número limitado de oportunidades de inversión y que el aumento de la acumulación de capital provocaría, pues, un descenso de los beneficios. Cuando examinó la información histórica de que se disponía sobre la tendencia secular de los tipos de interés, los datos confirmaron sus conclusiones teóricas. Sí señaló que algunas de las colonias (por ejemplo, las de Norteamérica) se caracterizaban por tener tanto unos elevados salarios como unos elevados beneficios.

EL BIENESTAR Y EL NIVEL GENERAL DE PRECIOS

Antes hemos señalado que el análisis que hizo Smith de la teoría del valor no lo llevó a formular una teoría del bienestar, una teoría de los precios relativos y una teoría del nivel general de precios. A continuación analizamos sus teorías de cómo se mide la evolución del bienestar y qué factores determinan el nivel general de precios.

Capítulo 5, Libro I

Los historiadores de la teoría económica han batallado con el Capítulo 5, Libro I, de *The Wealth of Nations*, titulado “Del precio real y nominal de las mercancías o de su precio en trabajo y su precio en moneda”. Creemos que en este capítulo Smith trató de responder a varias preguntas que, aunque están relacionadas entre sí, crean confusión cuando se examinan simultáneamente. Intentó descubrir, en primer lugar, los factores que determinan el nivel general de precios y, en segundo lugar, la mejor medida de la evolución del bienestar. La segunda cuestión es más difícil. ¿Cómo medimos el bienestar de una manera inequívoca para poder medir sus cambios? Supongamos que una economía sólo produce un bien final, ciervos. El bienestar de la economía podría definirse y medirse en función de la cantidad de ciervos consumidos. El consumo de una cantidad mayor de ciervos representaría un aumento del bienestar de la sociedad y el consumo de una cantidad menor representaría una disminución del bienestar, o sea, “malestar”. La cuestión se complica cuando introducimos un segundo bien final, castores. Podemos afirmar inequívocamente que un aumento de la cantidad tanto de castores como de ciervos mejora el bienestar y que una menor lo reduce. Pero ¿qué ocurre si aumenta el consumo de castores y disminuye el de ciervos? El bienestar de los miembros de la sociedad que conceden mucho valor a los castores aumentará y el de aquellos que conceden valor a los ciervos disminuirá. ¿Es posible definir y medir los cambios del bienestar de una economía en la que hay dos o más productos? Smith trató de responder a esta pregunta.

Si el bienestar se mide en función del consumo total o de la producción de la sociedad, el problema inicial que hay que resolver en el caso de una economía que produce más de un bien es encontrar la manera de sumar la producción o el consumo de los productos, por ejemplo, castores y ciervos. Una solución posible es convertir todas las mercancías a una única medida. Si $1Ca = 1Ci$, entonces un aumento de la producción de dos castores unida a una disminución de la producción de dos ciervos representa un aumento del bienestar. Puede decirse que el nuevo nivel de producción supone una mejora igual a un castor o dos ciervos. Sin embargo, si varían los precios relativos de

los castores y de los ciervos cuando varía su producción, es mucho más complicado medir el bienestar. En una economía en la que hay muchos productos, los precios relativos de las mercancías se expresan en una medida común, normalmente la unidad monetaria del país. En teoría y a veces en la práctica, esta medida común (en la jerga de la economía, el *numerario*) podría ser cualquiera de las mercancías de la economía, por ejemplo, vacas, trigo u oro. En nuestra economía, medimos la producción sumando el valor monetario de cada mercancía para obtener una suma que llamamos producto interior bruto. Si el producto interior bruto aumenta de un año a otro, ¿podemos extraer la conclusión de que el bienestar ha aumentado?

La medición de las variaciones de la producción en una economía en la que hay múltiples productos de esta manera plantea dificultades, ya que la unidad de medición, el patrón dinero, es en sí misma variable. El nivel general de precios varía, por lo que el valor monetario de la producción puede no reflejar correctamente la verdadera producción. Smith consideró la posibilidad de utilizar el oro o la plata como medida común o *numerario*, pero llegó a la conclusión de que como los precios de estas mercancías varían, son insatisfactorias para este fin. Entonces recurrió al trabajo, pero observó que el precio del trabajo también varía con el paso del tiempo. Al final, la única medida que no variaba y que pudo encontrar para evaluar los cambios del bienestar fue la desutilidad del trabajo, ya que “puede decirse que una misma cantidad de trabajo tiene en todas las épocas y lugares el mismo valor para el trabajador”²³.

Dada la conclusión de Smith de que puede emplearse la desutilidad del trabajo para calcular un índice de bienestar, es fácil resolver el problema de la medición de los cambios del bienestar. Primero medimos las variaciones de la producción total por medio de la unidad monetaria; a continuación ajustamos la medida para tener en cuenta las variaciones del nivel general de precios de acuerdo con las variaciones del precio del oro, la plata o el trigo. Mediante este proceso, hemos convertido la renta monetaria y el precio nominal en renta real y precio real. Para medir los cambios del bienestar, comparamos a continuación la cantidad de desutilidad del trabajo que implica la producción de los diferentes productos. Por ejemplo, si el valor monetario de la producción aumenta un 10 por ciento y el nivel general de precios medido por el precio del oro también sube un 10 por ciento, el valor real de la producción no varía. El bienestar aumenta si disminuye la desutilidad de la producción de este producto. Traducido al lenguaje diario, si pudiéramos producir la misma cantidad con menos trabajo, tendríamos más ocio y disfrutaríamos de más bienestar.

La medición de los cambios del bienestar es, sin embargo, mucho más complicada de lo que pensaba Smith y en nuestro análisis no podemos abordar todas las cuestiones que implica. Smith no analizó la cuestión de la definición o la medición de la desutilidad del trabajo. Parece que es totalmente subjetiva. Uno de sus supuestos que no fue puesto en cuestión por los economistas ortodoxos hasta el siglo XX fue el de que una cantidad mayor de bienes era mejor que una menor o el de que los aumentos que experimenta la producción sin que aumente la desutilidad del trabajo siempre deben dar como resultado una mejora del bienestar. Los distintos bienes que constituyen la producción total no es una cuestión que se analice en sus escritos. El crecimiento de la producción es una mejora del bienestar, aunque esa producción mayor contenga bienes dudosamente beneficiosos para la sociedad. Smith y los economistas ortodoxos que lo siguie-

²³ *Ibid.*, pág. 33.



La importancia duradera de Adam Smith

La determinación de la tasa de crecimiento a largo plazo de una sociedad, que fue una de las principales preocupaciones de Adam Smith, no siempre ha sido el principal tema de interés de la disciplina que hoy denominamos economía. Por ejemplo, el análisis del crecimiento no fue la principal preocupación de los autores neoclásicos. Sin embargo, el crecimiento económico y sus causas y consecuencias han vuelto a ser de nuevo objeto de atención a comienzos del siglo XXI. Aunque parezca algo paradójico, los economistas modernos han conseguido verificar empíricamente por medio de poderosos sistemas econométricos algunos de los factores que en el modelo teórico poco riguroso de Smith eran determinantes clave de la riqueza de una nación. En un estudio reciente se examina la influencia de la “extensión del mercado” en el crecimiento económico. En otro se ha observado que la garantía de los derechos de propiedad contribuye significativamente a las elevadas tasas de crecimiento económico características de

las economías desarrolladas occidentales. Esta teoría, llamada “nueva teoría del crecimiento”, es un importante tema de la macroeconomía moderna. Es interesante que muchas de sus ideas se encuentren ya en la obra de Smith (aunque es necesario un minucioso examen para identificar algunas de ellas), pero durante los años intermedios se han perdido para la economía, ya que los economistas se han ocupado de otras cuestiones.

Un buen resumen de los intentos empíricos modernos de comprender las causas de la riqueza de las naciones es el libro de Robert Barro, *Determinants of Economic Growth*, MIT Press, 1998. Véase también Alberto F. Ades y Edward L. Glaeser, “Evidence on Growth, Increasing Returns, and the Extent of the Market”, *The Quarterly Journal of Economics*, agosto, 1999; y Charles I. Jones, “Was an Industrial Revolution Inevitable? Economic Growth Over the Very Long Run”, National Bureau of Economic Research Working Paper No. W7375.

ron tampoco examinaron la “calidad de vida” resultante de este aumento de la producción. Prestaron poca o ninguna atención a los costes de la contaminación o de otras externalidades negativas que la sociedad podría tener que pagar por una producción cada vez mayor.

RESUMEN

La contribución de Smith al pensamiento económico, así como la influencia que ejerció en él, fueron inmensas. Percibió más que ningún otro autor de su época las ideas y fuerzas fundamentales que gobiernan una economía de mercado. Sin embargo, su obra no está exenta de problemas. Smith se confundió a sí mismo y a generaciones de economistas al no formular teorías distintas de los precios relativos, del nivel ge-

neral de precios y de los cambios del bienestar y no distinguir claramente entre estos conceptos. Los historiadores de las ideas económicas se han preguntado si Smith propuso una teoría del valor trabajo. Si eso significa una teoría de los precios relativos basada en el trabajo, la respuesta es sí y no. Aplicó una teoría de los precios relativos basada en el trabajo a una economía primitiva, pero para una economía moderna utilizó una teoría basada en el coste de producción. Según Smith, como mejor se mide el nivel general de precios es por medio del precio del oro, la plata o el trigo. Para explicar la evolución del bienestar, formuló una teoría subjetiva de la desutilidad del trabajo. Debemos extraer la conclusión de que en el caso de una economía moderna Smith no aceptó una teoría del valor trabajo para explicar los precios relativos. Una vez que la tierra y el capital se convierten en bienes económicos, los precios naturales dependen principalmente de los costes de producción, a saber, los salarios, los beneficios y las rentas.

Smith estaba interesado principalmente en las cuestiones de política económica que afectaban al crecimiento y el desarrollo económicos, especialmente la búsqueda de medidas que mejor promovieran la riqueza de la nación. Su principal recomendación fue la de que el gobierno siguiera una política de *laissez faire*, que, según él, conseguiría una tasa máxima de crecimiento de la renta per cápita de la economía. Su análisis del funcionamiento de los mercados (lo que hoy llamaríamos aspectos microeconómicos de la economía) debe verse dentro del marco de su interés por el desarrollo económico. Su creencia de que el *laissez faire* era la política más eficaz no se basaba principalmente en la eficiencia con que asignaba los recursos sino en los efectos beneficiosos que producía en el crecimiento económico. Sus posturas, tanto en el caso de la política de *laissez faire* como en el de la intervención del Estado, siempre fueron contextuales. Se basaban en argumentos teóricos y observaciones de los hogares, las empresas, los políticos y las instituciones. Tampoco fueron sus predilecciones metodológicas las de un teórico puro; también tuvo en cuenta los factores políticos, históricos e institucionales. Esta orientación se observa, además, tanto en su análisis como en su política económica. La regulación mercantilista del comercio interior y exterior estaba pensada supuestamente para aumentar la riqueza de la nación, pero Smith llegó a la conclusión de que esa regulación era un error y de que como mejor se promovía el crecimiento económico era mediante el libre funcionamiento de los mercados. Las conclusiones de Smith sobre la política económica se derivan no sólo de su estructura teórica sino en parte de su aplicación del arte de la economía.

Aunque a Smith le interesaron principalmente las cuestiones relacionadas con el desarrollo económico, fue su investigación del funcionamiento de los mercados competitivos la que más contribuyó a la teoría económica. En este empeño, se basó en los últimos mercantilistas y en los fisiócratas y reunió en una sola obra una gran parte del concienzudo análisis de sus predecesores. Fue capaz de describir el funcionamiento de los mercados competitivos con mayor precisión que los autores anteriores. En los detalles de su estructura teórica, especialmente en sus intentos de formular una teoría del valor, constituyó un punto de partida necesario para Ricardo y para otros teóricos que lo siguieron.

Smith no fue un teórico puro sino un economista político capaz de complementar una gran visión de la interdependencia de los sectores de una economía de mercado con datos descriptivos e históricos y de influir en la economía política durante al menos doscientos años. Tras Ricardo, que sí fue un teórico puro, llegó J. S. Mill y tras Mill, Alfred Marshall; ambos trataron de llevar de nuevo a la economía el análisis y la polí-

tica contextuales de Adam Smith. La postura metodológica de los economistas ortodoxos fue desde Marshall, salvo contadas excepciones, la de dedicarse casi exclusivamente a la teoría abstracta pura y prestar poca atención a los aspectos históricos e institucionales. En ese sentido, la teoría ortodoxa dominante moderna ha rechazado la metodología smithiana. Sin embargo, los economistas heterodoxos que rechazaron las conclusiones de Smith sobre la política de *laissez faire* la han mantenido viva.

En términos generales, la historia del análisis y la política económicos revela la existencia de tres grandes tendencias desde Smith: (1) los teóricos microeconómicos han tratado de completar la gran visión de Smith sobre el funcionamiento de los mercados. Esta actividad ha sido en parte técnica y destinada a precisar mejor la visión de Smith y ha intentado en parte desarrollar áreas que Smith no analizó o no comprendió, entre las que se encuentran el desarrollo del lado de la demanda en el análisis de los precios, la formulación de una teoría de las fuerzas económicas que determinan la distribución de la renta y el análisis de la asignación de los recursos en los mercados que no son perfectamente competitivos. (2) Después de Smith, los teóricos ortodoxos apenas prestaron atención al análisis macroeconómico hasta la década de 1930, en que Keynes retomó una de las preocupaciones de los mercantilistas e intentó explicar las fuerzas que determinan el nivel de renta y de empleo. (3) La política económica smithiana permaneció casi intacta, a pesar de las críticas de Marx, Veblen y otros autores que no pertenecían al campo ortodoxo, hasta el siglo XX, en que los avances teóricos (la economía del bienestar y algunas partes de la teoría keynesiana) y los acontecimientos del mundo real (las revoluciones que sustituyeron algunas economías basadas en la propiedad privada y las grandes depresiones que sacudieron a las que quedaban) llevaron a rechazar o a revisar la política económica de Smith.

A continuación pasamos a analizar el segundo gran economista clásico, David Ricardo. Al igual que Smith, se interesó principalmente por cuestiones macroeconómicas; pero en el desarrollo de una teoría de la distribución desempeñó un papel decisivo en el alejamiento de la economía ortodoxa de las cuestiones macroeconómicas durante más de cien años.

Términos clave

acumulación de capital
beneficios
división del trabajo
doctrina del fondo de salarios
economía avanzada
especialización y división del trabajo
estado primitivo
ética protestante
extensión del mercado
laissez faire
numerario
paradoja de los diamantes y el agua
política económica contextual
precio de mercado

precio natural
productividad del trabajo
riqueza de las naciones
sociedad primitiva
teoría del valor
teoría del valor basada en la cantidad
de trabajo que se puede comprar
teoría del valor basada en el coste
de producción
teoría del valor basada en el coste
del trabajo
valor de cambio
valor de uso

Preguntas para repasar, debatir e investigar

1. Compare las ideas de Adam Smith y de los mercantilistas sobre la naturaleza y las causas de la riqueza de las naciones.
2. ¿Cuál cree que es la relación, si la hay, entre la aparición del capitalismo en Europa occidental y las creencias religiosas?
3. Explique el análisis de Smith de las consecuencias del interés personal unido a los mercados competitivos.
4. Compare las ideas de Adam Smith y de los mercantilistas sobre el papel que debe desempeñar el Estado en la sociedad.
5. Explique por qué la antigua Unión Soviética era mercantilista en lugar de smithiana.
6. Enumere las matizaciones de Adam Smith a su política de *laissez faire* (los motivos para que el Estado intervenga en la sociedad) y exponga sus propias ideas sobre el papel que debe desempeñar el Estado en la sociedad.
7. El éxito de Adam Smith se debe a que sus teorías racionalizaron las actividades de la emergente clase capitalista. Escriba un ensayo que apoye o refute esta afirmación.
8. Si hay aprendizaje basado en la experiencia, ¿por qué no está claro quién tiene en última instancia la ventaja absoluta? ¿Qué implicaciones tiene esta idea para el argumento a favor del libre comercio?
9. Explique las ideas de Smith sobre las razones por las que la tasa de beneficio disminuirá conforme envejezca el capitalismo.
10. ¿Cuál cree que es la relación entre el bienestar de una persona y su posesión y consumo de bienes económicos? ¿Es posible que una persona y una sociedad disfruten de mayor bienestar con menos bienes? ¿Depende su respuesta a esta pregunta de dónde se encuentre en la distribución actual de la renta?
11. La profesora despistada tiene otra tarea para usted. Sabe que en alguna parte de los escritos de Smith, se encuentra la famosa cita de que “los perros no comercian”, pero no recuerda muy bien dónde. Su tarea es encontrar la selección y la cita bibliográfica completa.

Lecturas propuestas

Anspach, Ralph, “The Implications of the *Theory of Moral Sentiments* for Adam Smith’s Economic Thought”, *History of Political Economy*, 4, primavera, 1972.

- Clark, John M. *et al.*, *Adam Smith 1776-1926*, Chicago, University of Chicago Press, 1928.
- Elmslie, Bruce, "The Endogenous Nature of Technological Progress and Transfer in Adam Smith's Thought", *History of Political Economy*, 26, invierno, 1994.
- Hollander, Samuel, *The Economics of Adam Smith*, Toronto, University of Toronto Press, 1973.
- Hutchison, T. W., "The Bicentenary of Adam Smith", *Economic Journal*, 86, septiembre, 1976.
- Rashid, Salim, *The Myth of Adam Smith*, Northampton: Elgar, 1998.
- Redman, Deborah A., *The Rise of Political Economy as a Science*, Cambridge, Mass., The MIT Press, 1997.
- Robbins, Lionel, *The Theory of Economic Policy in English Classical Political Economy*, Londres, Macmillan, 1952.
- Rosenberg, Nathan. "Adam Smith on the División of Labor: Two Views or One?", *Economica*, 32 (May 1965).
- , "Some Institutional Aspects of the Wealth of Nations", *Journal of Political Economy*, 68, diciembre, 1960.
- Samuels, Warren J., *The Classical Theory of Economic Policy*, Cleveland, World, 1966.
- Scott, W. R., *Adam Smith as a Student and Professor*, Glasgow, Jackson, 1937.
- Skinner, A. S. y Thomas Wilson, *Essays on Adam Smith*, Londres, Clarendon Press, 1975.
- Smith, Adam, *An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations*, ed. por Edwin Cannan, Nueva York, Modern Library, 1937.
- Spengler, Joseph J., "Adam Smith's Theory of Economic Growth", *Southern Economic Journal*, págs. 25-26, abril-julio, 1959.
- Stigler, G. J., "The Successes and Failures of Professor Smith", *Journal of Political Economy*, 84, diciembre, 1976.

Lecturas en fuentes originales

Todas las lecturas de Adam Smith proceden de su obra *Wealth of Nations*.

- | | |
|-------------|---|
| Valor: | Introducción y plan de la obra; Libro I, Capítulos 1-7. |
| Salarios: | Libro I, Capítulos 8 y 10 (Parte I). |
| Beneficios: | Libro I, Capítulo 9; Libro II, Capítulo 4. |
| Renta: | Libro II, Introducción y Capítulos 1-3, 5. |

5

Ricardo y Malthus

“El atractivo intelectual de Ricardo reside entonces y ahora en su notable talento para la realización de colosales abstracciones.”

—Mark Blaug

Los orígenes de David Ricardo y de Thomas Robert Malthus son muy diferentes. Ricardo era un hombre del mundo financiero y Malthus era un hombre del mundo espiritual. Sin embargo, se parecen en que los libros y los panfletos que escribieron influyeron significativamente en el rumbo del pensamiento económico.

DAVID RICARDO – UN TEÓRICO DE TEÓRICOS

David Ricardo (1772–1823), agente de bolsa convertido en economista, hizo importantes aportaciones en algunos campos de la teoría económica, entre los que se encuentran la metodología, las teorías del valor, el comercio internacional, la hacienda pública, los rendimientos decrecientes y la renta. Comenzó su estudio de la economía hacia 1799, cuando tenía veintiocho años, y en 1810 publicó su primer panfleto, *The High Price of Bullion*. Sus ensayos sobre la controversia de la Ley del trigo, publicados hacia 1815, dejaron claro que era uno de los economistas más capacitados de Inglaterra. Su principal obra, *Principles of Political Economy and Taxation*, publicada en 1817, pronto ocupó el lugar de *Wealth of Nations* de Adam Smith, que era la obra aceptada sobre cuestiones económicas. Utilizaremos como referencia la tercera y última edición de esta obra, que es el volumen I de la edición de *Works* de Sraffa y Dobb.

La cantidad de estudios sobre Ricardo y sus teorías sólo es igualada por la de estudios sobre Smith, Marx y Keynes. En 1951, se publicó *The Works and Correspondence of David Ricardo* en diez volúmenes gracias a los entregados esfuerzos de Piero Sraffa y Maurice Dobb. Esta edición tardó más de veinte años en realizarse y es un monumento a uno de los teóricos económicos de mayor talento. Esa obra de Ricardo continúa atrayendo la atención, como lo demuestran las recientes revisiones de Piero Sraffa, Samuel Hollander, Terry Peach, Mark Blaug y otros autores.

El periodo comprendido entre *Wealth of Nations* de Smith y *Principles* de Ricardo

Hasta la aparición de *Principles of Political Economy and Taxation* de Ricardo en 1817, la obra *Wealth of Nations* de Adam Smith, publicada en 1776, dominó el pensamiento económico inglés. En las cuatro décadas que median entre esos dos años, no surgió ninguna nueva teoría económica importante, si bien se hicieron algunas aportaciones significativas al análisis económico. Thomas Robert Malthus (1766–1834) publicó un ensayo en 1798 y un libro en 1803 sobre la población; en 1815, Edward West, Robert Torrens, Malthus y Ricardo publicaron ensayos en los que analizaron el concepto y la importancia económica de la renta. Las ideas sobre estos dos temas acabaron incorporándose a la economía clásica. Como la tesis malthusiana sobre la población es esencial para comprender algunas partes de la teoría de Ricardo, la examinaremos primero. A continuación analizaremos y evaluaremos las principales aportaciones de Ricardo al pensamiento económico, especialmente su teoría sobre la renta. Por último, volveremos a Malthus para examinar las ideas expuestas en su obra *Principles of Political Economy* (1820) sobre la capacidad de la economía para funcionar automáticamente en condiciones de pleno empleo. En una de las controversias más animadas en el desarrollo de las ideas económicas, Malthus y Ricardo debatieron acaloradamente esta cuestión.

LA DOCTRINA MALTHUSIANA SOBRE LA POBLACIÓN

La tesis principal de Malthus, a saber, que la población tiende a aumentar más deprisa que las existencias de alimentos, no es suya: puede encontrarse en los escritos de otros autores, entre los que figuran Adam Smith y Benjamin Franklin. Fue, sin embargo, la presentación del problema demográfico de Malthus la que influyó significativamente en el pensamiento económico de la época y en el posterior.

La teoría sobre la población como una respuesta intelectual a los problemas de la época

Son tres los factores que explican los orígenes de la teoría de Robert Malthus. El primero es la presión de la población sobre las existencias de alimentos en Inglaterra. Hasta 1790 aproximadamente, Inglaterra había tenido en gran medida suficientes alimentos, pero a partir de ese año tuvo que importarlos y los precios subieron notablemente. El segundo factor es la sensación de que las clases de renta más baja eran cada vez más pobres. Inglaterra estaba urbanizándose como consecuencia de la sustitución de la producción doméstica por la producción fabril y parecía que el crecimiento de las ciudades iba acompañado de un aumento del sufrimiento de la clase de renta más baja. El tercer factor, que también llevó a escribir en 1798 el primer ensayo sobre la población, fue una discusión entre Robert Malthus y su padre Daniel, a quien habían impresionado las ideas de William Godwin y el Marqués de Condorcet, autores utópicos inglés y francés, respectivamente. La idea básica de Godwin y de Condorcet, con la que Daniel Malthus estaba de acuerdo, era que el carácter de una persona no se hereda sino que es mode-

lado por el entorno en el que vive. A Godwin, en particular, le preocupaban las penalidades, el sufrimiento, la infelicidad y el vicio que creía ver en el mundo que lo rodeaba. Llegó a la conclusión de que el principal responsable era el Estado y por este motivo a veces se le considera el padre del anarquismo filosófico. Robert Malthus quería demostrar que las ideas que había aceptado su padre eran incorrectas. Trató especialmente de demostrar en la primera edición de su ensayo sobre la población que la pobreza y el sufrimiento no se debían a las instituciones sociales y políticas y que los cambios de estas instituciones no erradicarían los males de la sociedad. Cuando mostró su ensayo a sus amigos, éstos lo animaron a publicarlo. Lo publicó anónimamente en 1798.

La tesis sobre la población

El principio básico de Malthus, establecido en la primera edición de su ensayo, se basaba en dos supuestos: (1) que los alimentos son necesarios para la existencia de la humanidad y (2) que la pasión entre los sexos es necesaria y no cambiará. Malthus llegó a la conclusión de que la población tiende a crecer a un ritmo más rápido que las existencias de alimentos. Malthus sostenía que los seres humanos, en ausencia de mecanismos que frenen la población, tenderán a aumentar en progresión geométrica (1, 2, 4, 8, 16, ...), pero que las existencias de alimentos sólo pueden aumentar en progresión aritmética (1, 2, 3, 4, 5, ...). Afirmó que eso es la causa de la pobreza y el sufrimiento. En la primera edición de su ensayo, no ofreció ninguna prueba estadística de su afirmación ni sobre la población ni sobre las existencias de alimentos. Tampoco utilizó el principio de los rendimientos decrecientes en la agricultura para justificar su tesis de que la economía no es capaz de aumentar significativamente la oferta de alimentos, si bien reconoció la limitación de la oferta de tierra. Aunque el principio de los *rendimientos decrecientes* fue desarrollado por primera vez por un economista francés, Turgot, en 1765, tuvo que ser redescubierto por West, Malthus, Torrens y Ricardo en 1815, diecisiete años después de la primera edición del ensayo de Malthus. El hecho de que Malthus no reconociera la posibilidad de que la tecnología mejorara y pudiera resolver el problema demográfico también vició una gran parte de su teoría.

Llegó a la conclusión de que se desarrollarán frenos que harán que la tasa de crecimiento de la población sea acorde con la tasa de crecimiento de las existencias de alimentos. Examinó varios frenos, que varían de la primera edición a las posteriores. En la primera, postuló dos tipos de frenos, los positivos y los preventivos. Los positivos son los aumentos de la tasa de mortalidad como consecuencia de las guerras, el hambre, las enfermedades y catástrofes parecidas. Un freno preventivo es la disminución de la tasa de natalidad, que se logra posponiendo el matrimonio. En la primera edición de su ensayo sobre la población, Malthus llegó a la conclusión de que la posposición del matrimonio sólo engendraría vicio, sufrimiento y degradación del carácter, ya que habría relaciones sexuales prematrimoniales. La introducción de cambios en la estructura institucional no erradicaría, pues, el sufrimiento y el vicio de la sociedad mientras los seres humanos necesitaran alimentos y tuvieran muchos impulsos sexuales. El espectro de la población que presiona implacablemente sobre las existencias de alimentos ha llevado a los observadores a calificar la economía de *ciencia lúgubre*, expresión utilizada por primera vez por Thomas Carlyle (aunque la empleó en realidad en un contexto distinto).



El origen del término “ciencia lúgubre”

La economía se ha llamado a menudo “ciencia lúgubre”, debido principalmente a los resultados que se derivan de la hipótesis de Malthus sobre la población: como la población crece geométricamente y los alimentos aritméticamente, las perspectivas económicas de la humanidad son lúgubres. Esta expresión generalmente se atribuye al ensayista Thomas Carlyle. Joseph Persky (“Retrospectives: A Dismal Romantic”, *Journal of Economic Perspectives*, 1990) y David Levy (“How the Dismal Science Got Its Name: Debating Racial Quackery”, *Journal of the History of Economic Thought*, 2001) señalan, sin embargo, que la atribución es incorrecta. Carlyle sí acuñó la frase, pero fue en referen-

cia a las ideas de los economistas clásicos sobre la raza, no a sus ideas sobre la población. La llamó ciencia lúgubre porque consideraba que todas las razas tenían la misma capacidad de aprender un oficio, mientras que Carlyle creía que las razas eran diferentes y que era natural que los negros fueran esclavos. Levy sostiene que la economía moderna debe considerarse una disciplina que ha estado históricamente a favor de la igualdad. ¿Tiene Levy razón? Es discutible, pero merece la pena señalar que el término “ciencia lúgubre” no se empleó inicialmente en relación con la tesis de Malthus sobre la población. Esa asociación se hizo más tarde y no comenzó con Carlyle, que fue quien acuñó el término.

Controversia sobre la tesis de la población

Estas tesis desencadenó una considerable controversia y despertó el interés por el problema demográfico. Malthus, insatisfecho con su creación inicial, publicó una segunda edición de su ensayo (en 1803), diferente de la primera en cuanto a su fin, su metodología, sus argumentos y sus conclusiones. Ya no intentó criticar las ideas de su padre, Godwin y Condorcet sino que decidió formular el problema demográfico de una manera tan científica como lo permitieran los datos existentes. Mientras que la metodología empleada en la primera edición era totalmente deductiva, la segunda era algo inductiva y ahora los argumentos iban apoyados con datos estadísticos. La segunda edición era, pues, científica tanto por su método como por su fin. Y lo que es más importante, los argumentos y las conclusiones cambiaron. En la primera edición, los mecanismos que frenaban el crecimiento de la población engendraban vicio y sufrimiento, pero en la segunda se introdujo un nuevo freno: la contención moral, es decir, la posposición del matrimonio sin actividades sexuales prematrimoniales. Este nuevo freno destruyó en parte los argumentos de Malthus contra los utópicos, pero él ya no se preocupó de refutarlos. Su ensayo sobre la población pasó por siete ediciones sin apenas cambios a partir de la segunda. La edición de la que se dispone generalmente hoy es la séptima.

La tesis de Malthus sobre la población tiene algunos errores evidentes. Al igual que la mayoría de sus contemporáneos, nunca analizó seriamente la posibilidad de controlar la población por medio de la contracepción, si bien muchos de los llamados neomalthusianos de épocas más recientes han abogado por las medidas contraceptivas. Malthus

confundió, además, el deseo instintivo de mantener relaciones sexuales con el deseo de tener hijos. Aunque el impulso sexual es fuerte en todas las sociedades, el aumento del nivel de prosperidad y de educación tiende a introducir una distinción entre los deseos sexuales y la decisión de tener hijos. Otra dificultad es el supuesto arbitrario de Malthus de que las reservas de alimentos no pueden aumentar más deprisa que la población. En otras palabras, no consideró la posibilidad de que el desarrollo de la tecnología agrícola permitiera aumentar lo suficiente las existencias de alimentos para alimentar a una población mayor. Pero no es justo criticar excesivamente a Malthus por esta omisión, pues los economistas nunca han desarrollado una teoría que explique la tasa de desarrollo tecnológico, por lo que históricamente han subestimado la influencia de la tecnología en la economía.

La tesis de Malthus sobre la población se aplicó en la teoría y la política económicas clásicas. La doctrina del fondo de salarios, desarrollada por Smith y ampliada por Ricar-



La economía: la ciencia feliz

El interés actual por las regiones subdesarrolladas del mundo y por los problemas del control del medio ambiente en las economías desarrolladas ha llevado a examinar de nuevo la tesis malthusiana sobre la población. En el periodo inmediatamente posterior a la Segunda Guerra Mundial, estaba muy extendida la idea de que el control de la tasa de crecimiento de la población sólo era un motivo de preocupación en las economías subdesarrolladas. Sin embargo, a partir de la década de 1960 comenzó a preocupar el crecimiento de la población en las economías desarrolladas, no porque las existencias de alimentos fueran insuficientes sino debido a las consecuencias del aumento de la densidad demográfica para el medio ambiente. Se ha comparado la tierra con una nave espacial en la que es posible que ya haya un número de pasajeros superior al óptimo.

Desde la década de 1980, existe en los países desarrollados otro tipo de preocupación por la población. Algunos autores están alarmados por las consecuencias del descen-

so de la tasa de natalidad de Estados Unidos para el crecimiento económico y su poder mundial. Algunos economistas, a diferencia de los ecologistas, que continúan pidiendo un descenso de la tasa de crecimiento, abogan por un aumento del crecimiento demográfico en Estados Unidos.

Un economista, Julian Simon, ha afirmado en su libro *The Ultimate Resource* que la historia es claramente un caso de *aumento de la población y aumento del consumo por persona*. Ambos han aumentado porque el crecimiento tecnológico ha sido sistemáticamente mayor que el crecimiento de la población. Simon sostiene que este aumento simultáneo no es casualidad. Sugiere que el crecimiento tecnológico depende de la gente y que el crecimiento demográfico aumenta el número de personas y, por tanto, también aumenta el crecimiento tecnológico.

Si esta relación es cierta, el crecimiento de la población nunca será excesivo: el crecimiento tecnológico siempre sobrepasará a los rendimientos decrecientes. En este caso, la economía es todo lo contrario de una ciencia lúgubre: es una ciencia feliz.

do y sus seguidores, implicaba que una subida del salario real del trabajo provocaría un aumento de la población, lo cual acabaría bajando el salario y devolviéndolo a su nivel anterior. Se sostenía, pues, que cualquier intento de mejorar el bienestar económico de los grupos de renta más baja de la sociedad fracasaría debido a que el volumen de población aumentaría. Por tanto, aunque los sentimientos humanitarios pidieran medidas sociales para elevar la renta de los trabajadores pobres, la lógica económica sólida decía que esos esfuerzos serían vanos. Los intentos de atenuar las penurias económicas de los grupos de renta baja de Inglaterra por medio de leyes comenzaron hacia 1600; los historiadores económicos las denominan *leyes de pobres*. Los economistas clásicos esgrimieron la doctrina malthusiana de la población para criticar las leyes de pobres. El análisis de los salarios que lograron combinando la tesis malthusiana con la doctrina del fondo de salarios se ha denominado ley de hierro de los salarios.

El modelo malthusiano ha tenido muchas más repercusiones de las que nunca imaginó su autor. Los naturalistas británicos Charles Darwin y A. R. Wallace, que formularon cada uno por separado lo que se conoce con el nombre de teoría darwinista de la evolución, reconocieron ambos que Malthus influyó notablemente en su pensamiento.

David Ricardo incorporó la teoría malthusiana de la población a la economía política clásica. Antes de examinar detalladamente sus aportaciones teóricas, hay que examinar a grandes rasgos su concepción del ámbito y el método de la economía.

RICARDO: MÉTODO, POLÍTICA ECONÓMICA, ÁMBITO

La influencia de Ricardo en el desarrollo del pensamiento económico va más allá de sus aportaciones a la teoría pura. También reorientó el método y el ámbito de la economía alejándolos de los que defendía Adam Smith y aplicó su análisis abstracto a los aranceles, candente cuestión política en su época.

El método de Ricardo

Adam Smith había abordado las cuestiones de economía política de dos formas: (1) utilizando la teoría deductiva para analizar la economía de su tiempo y (2) haciendo un relato informal y descriptivo de las instituciones contemporáneas e históricas. El método de Smith mezcla la teoría con descripciones históricas. Ricardo representa, por el contrario, el teórico puro. Se abstrajo de la economía de su época y construyó un análisis basado en el método deductivo. Su capacidad analítica era tan grande que es admirado hoy por los teóricos puros aunque su técnica matemática sea algo rudimentaria. Aunque el método de Ricardo dé al observador superficial la impresión de que era un economista puramente teórico y poco práctico, la economía ricardiana está orientada en gran medida hacia la política económica. La cuestión candente en su época eran los aranceles sobre las importaciones inglesas de cereales y sus consecuencias para la distribución de la renta y Ricardo era muy consciente de esta cuestión. No obstante, sostenía taxativamente que la teoría era una condición previa para poder realizar un análisis concreto de las cuestiones de política del mundo real.

Ricardo y la economía política

A Ricardo le interesaban los problemas económicos de su época: la subida de los precios de los cereales, el aumento de las rentas y otras cuestiones más generales, pero extraordinariamente importantes, que eran una consecuencia de los cambios que estaba sufriendo la estructura de la economía de Inglaterra, a saber, el crecimiento relativo de la industria y el declive relativo de la agricultura. El cambio de la estructura económica tuvo evidentes consecuencias para –e interconexiones con– el poder político relativo de los intereses manufactureros y agrícolas. Uno de los puntos clave en los que convergen todos estos temas es la cuestión del libre comercio internacional en comparación con el comercio internacional regulado. Los terratenientes querían que se les protegiera de los productos agrícolas extranjeros, mientras que muchos de los nuevos industriales estaban convirtiéndose en defensores del libre comercio, especialmente en las industrias británicas en las que los costes eran más bajos que en el continente o en las que se podían importar materias primas más baratas.

Las ideas de Ricardo sobre la política económica influyeron significativamente en la evolución de la manera en que los economistas posteriores han afrontado la formulación de la política económica. La manera de formular una buena política, utilizando a Ricardo de modelo, es dejar de lado todo lo que no es esencial y construir un modelo sumamente teórico que revele las relaciones causales entre las variables. Para conseguir extraer sólidas conclusiones teóricas puede ser necesario dejar de lado –o congelar– variables que influirían significativamente en los resultados cuando se utiliza el modelo teórico para formular la política económica. La dificultad de esta formulación teórica y no contextual de la política económica estriba en que en el mundo real estas variables “congeladas” a menudo se descongelan y producen efectos inintencionados.

En el Capítulo 1 trazamos una distinción entre la economía positiva, o sea, la ciencia de la economía, la economía normativa y el arte de la economía. En el Capítulo 4 vimos que Adam Smith era bastante torpe en la formulación de teorías abstractas rigurosas, pero un maestro en el arte de la economía; sus recomendaciones dependían de algo más que de conclusiones meramente teóricas y se hacían teniendo en cuenta cómo funcionarían probablemente en la práctica dados los mecanismos institucionales que existían en su época. En cambio, Ricardo era un teórico muy capacitado cuyas recomendaciones no eran contextuales; se basaban en consideraciones puramente teóricas. Su método (muy abstracto) y su enfoque de la política económica (no contextual) acabaron siendo los que siguió el pensamiento económico dominante. Pero el método abstracto y el enfoque no contextual de la política económica de Ricardo no se convirtieron en la corriente principal hasta muy entrado el siglo XX, ya que J. S. Mill y Alfred Marshall eran claramente smithianos, no ricardianos, en estas cuestiones. Muchos economistas heterodoxos, desde la escuela histórica alemana hasta los institucionalistas estadounidenses, creían que incluso Mill y Marshall eran demasiado abstractos y no contextuales.

Actualmente subsisten dos componentes del ricardismo: la teoría sumamente abstracta, que elimina por hipótesis tantas variables que la conclusión final es indiscutible, y la formulación no contextual de la política económica basada en modelos abstractos. Algunos considerarían que ésta es una dudosa herencia de un maestro de la teoría. Otros sostendrían que una importante parte del arte de la economía es ser capaz de abstraerse de la realidad y formular opciones de política en un marco no contextual. El análisis de la historia del pensamiento y la política económicos no da una clara respuesta a las complejas cuestiones que rodean al grado de abstracción y al análisis contextual

que deben utilizarse para comprender la economía y la formulación de la política económica.

El ámbito de la economía según Ricardo

Ricardo representa un giro en la concepción de la tarea básica de la economía. Mientras que a Adam Smith le interesaron, al igual que a los mecantilistas, las fuerzas que determinan la riqueza de las naciones, Ricardo sostenía que el fin principal de la economía es determinar las leyes que regulan la distribución de la renta entre los terratenientes, los capitalistas y los trabajadores:

El problema principal de la Economía Política es determinar las leyes que regulan esta distribución [de la renta]; aunque la ciencia ha mejorado con los escritos de Turgot, Stuart, Smith, Say, Sismondi y otros autores, éstos suministran muy poca información satisfactoria sobre el curso natural de la renta, los beneficios y los salarios¹.

A Ricardo le preocupaba lo que hoy se denomina *distribución funcional de la renta*, es decir, la participación relativa del trabajo, la tierra y el capital en la producción anual. En la contabilidad nacional moderna, la renta nacional son los pagos a los factores de producción a los precios de los factores. Cuando los teóricos modernos analizan la distribución funcional de la renta, a menudo emplean el concepto de función de producción agregada de la economía. Aunque los estudios de la distribución funcional de la renta no encajan realmente en la división convencional de la economía moderna en macroeconomía y microeconomía, generalmente se consideran parte de la teoría macroeconómica.

A Ricardo le interesaban especialmente los *cambios* que experimentaba la distribución funcional de la renta con el paso del tiempo, que constituye uno de los elementos macroeconómicos de su sistema. Examinó este problema en el contexto de una sociedad formada por tres clases: los capitalistas que recibían beneficios e intereses, los terratenientes que recibían rentas y los trabajadores que recibían salarios. Para explicar los cambios de las participaciones del capitalista, el terrateniente y el trabajador, le pareció necesario desarrollar una teoría que explicara los beneficios, los intereses, las rentas y los salarios. Al igual que Smith, se vio obligado a formular teorías microeconómicas (aunque examinó otras muchas cuestiones macroeconómicas, como la teoría de la población, la doctrina del fondo de salarios, el volumen de población trabajadora, el nivel general de precios y la estabilidad a corto y largo plazo de la economía). En concreto, su interés por las fuerzas que alteran la distribución de la renta con el paso del tiempo lo llevó a examinar las fuerzas que alteran los precios relativos con el paso del tiempo. Sin embargo, se ocupó principalmente de los efectos que producen los cambios de la distribución de la renta en la tasa de acumulación de capital y de crecimiento económico. No era, pues, su intención que sus estudios llevaran a la investigación económica posterior a examinar cuestiones microeconómicas en lugar de cuestiones macroeconómicas. No obstante, su profundo examen de una teoría del valor trabajo se convirtió en

¹ David Ricardo, *On the Principles of Political Economy and Taxation*, en *The Works and Correspondence of David Ricardo*, eds. Piero Sraffa y M. H. Dobb, I, Cambridge, Cambridge University Press, 1953, pág. 6.

el punto de partida de los intentos posteriores de explicar la formación de los precios relativos. Por otra parte, con la victoria de Ricardo sobre Malthus en lo que se refiere a la estabilidad macroeconómica de la economía, los teóricos ortodoxos no volvieron a debatir esta cuestión durante casi cien años.

EL MODELO DE RICARDO

En el modelo de Ricardo hay tres grandes grupos: los capitalistas, los trabajadores y los terratenientes. Los capitalistas desempeñan los papeles esenciales en la obra económica; son los productores, los directores y los actores más importantes. Desempeñan dos funciones esenciales en la economía. En primer lugar, contribuyen a asignar eficientemente los recursos, ya que trasladan su capital a las áreas de mayor rendimiento, en las que, si los mercados son perfectamente competitivos, las demandas de los consumidores se satisfacen con el menor coste social posible. En segundo lugar, inician el crecimiento económico ahorrando e invirtiendo.

Aunque Ricardo siempre se basó en una *teoría del coste del trabajo* para explicar las variaciones de los precios relativos, el trabajo es esencialmente pasivo en su modelo. Utilizó la *doctrina del fondo de salarios* y la teoría malthusiana de la población para explicar el *salario real* del trabajo: $\text{salario real} = \text{fondo de salarios} / \text{población trabajadora}$. El fondo de salarios depende de la acumulación de capital y el volumen de población trabajadora se rige por el principio malthusiano de la población. Si el fondo de salarios aumenta como consecuencia de la acumulación de capital, los salarios reales suben a corto plazo. Una subida de los salarios reales provoca un aumento de la población y, por tanto, de la población trabajadora. Existe equilibrio a largo plazo cuando la población trabajadora ha aumentado lo suficiente para devolver a los salarios reales al nivel cultural de subsistencia.

Podría considerarse que el “nivel de vida de subsistencia” es la ingesta mínima de calorías que mantiene viva a una persona y le permite realizar el trabajo normal y otras actividades más una renta suficiente para vestirla, cobijarla, etc. con un nivel mínimo de bienestar. Parece claro que el significado de “subsistencia” varía con el tiempo y de una cultura a otra. Por ejemplo, las autoridades federales de Estados Unidos tienen una definición de pobreza que es la que se emplea para valorar la necesidad de recibir ciertos programas asistenciales federales y para medir los resultados de la economía. Las familias cuya renta se considera inferior al nivel de pobreza en Estados Unidos se considerarían bastante acomodadas en los países menos desarrollados del mundo. Si Estados Unidos abriera sus fronteras a la libre inmigración, muchas personas decidirían entrar en el país y vivir en la “pobreza”, ya que estarían mucho mejor en Estados Unidos que en su país. El nivel de salarios de subsistencia de Ricardo no es, pues, un nivel de bienestar objetivo que no varía sino un nivel acorde con la época y con la cultura.

En el sistema ricardiano, los terratenientes son meros parásitos. Lo veremos más claramente cuando examinemos su teoría de las rentas de la tierra. Para Ricardo, la curva de oferta de tierra es perfectamente inelástica y su coste social de oportunidad es cero. Los terratenientes reciben unos ingresos, la “renta”, meramente por tener un factor de producción que no desempeña ninguna función socialmente útil. Los economistas clásicos fueron especialmente críticos con los hábitos de gasto de los terratenien-

tes. En lugar de ahorrar y acumular capital –con el fin de aumentar la oferta de bienes de capital de la economía– los terratenientes se dedicaban a realizar gastos de consumo. Los economistas clásicos consideraban que las actividades de la clase terrateniente eran perjudiciales para el crecimiento y el desarrollo de la sociedad industrial emergente.

El modelo de Ricardo muestra la siguiente relación entre el crecimiento de la riqueza de la nación y los tres grandes grupos económicos. La producción total o ingreso bruto de la economía se distribuye entre los trabajadores, los capitalistas y los terratenientes. La parte de la producción total que no se utiliza para pagar al trabajo su salario cultural de subsistencia y para reponer los bienes de capital gastados en el proceso de producción puede llamarse ingreso neto o excedente económico: ingreso bruto – (salarios de subsistencia + depreciación) = ingreso neto. El ingreso neto consiste, pues, en los beneficios, las rentas y los salarios superiores al nivel de subsistencia. En el equilibrio a largo plazo, los salarios se encuentran en un nivel de subsistencia y el ingreso neto es igual a los beneficios y las rentas. Los trabajadores y los terratenientes siempre gastan toda su renta en consumo, por lo que los beneficios son la única fuente de ahorro o acumulación de capital. Utilizando su teoría de la renta de la tierra, Ricardo llegó a la conclusión de que con el paso del tiempo se produce una redistribución de la renta que favorece al terrateniente a medida que disminuyen los beneficios y aumentan las rentas, con la consiguiente reducción de la tasa de crecimiento económico.

El problema de la época: las leyes del trigo

Algunas de las cuestiones económicas más interesantes de principios de la década de 1800 giraron en torno a las consecuencias de las *leyes del trigo*, que imponían aranceles sobre los cereales importados por Inglaterra. Junto a este interés por las leyes del trigo, había una creciente preocupación por las presiones de la población sobre las existencias de alimentos. Los precios de los alimentos, las rentas y la inversión en la tierra estaban aumentando ininterrumpidamente. El índice más gráfico de la creciente preocupación por los aranceles, las rentas de la tierra y los precios de los alimentos es el precio del trigo vigente durante ese periodo. Edwin Cannan mencionó los siguientes precios medios (chelines por cuarto de tonelada) en su *History of the Theories of Production and Distribution*:

1770–1779	45 chelines
1780–1789	45 chelines
1790–1799	55 chelines
1800–1809	82 chelines
1810–1813	106 chelines

El precio más alto, 177 chelines un cuarto, se alcanzó en 1801².

Para comprender perfectamente la controversia sobre las leyes del trigo, es importante recordar que éste es el periodo de las guerras napoleónicas. Las guerras habían protegido artificialmente la agricultura británica de los cereales continentales, lo cual,

² Edwin Cannan, *A History of the Theories of Production and Distribution in English Political Economy*, Londres, D. S. King and Son, 1917, 3ª ed., pág. 117.

unido a que Gran Bretaña tuvo que importar productos agrícolas a partir de 1790, provocó una subida de los precios de los cereales y de las rentas. La firma del tratado de Amiens en 1802 llevó a los terratenientes y los agricultores ingleses a temer por las consecuencias de la paz para los precios de los cereales, por lo que acudieron al Parlamento en busca de mayor protección. Las leyes del trigo entonces en vigor se habían aprobado en 1791 y establecían el precio mínimo de los cereales en 50 chelines por cuarto; este precio se subió en 1803 a 63 chelines por cuarto sin apenas controversias o debates. Tras un año de paz, la guerra se reanudó hasta 1813, año en que Napoleón fue capturado. En ese momento, los intereses agrícolas plantearon de nuevo en el Parlamento la cuestión del nivel en que debían fijarse los aranceles.

Ahora los terratenientes pidieron un precio mínimo de 80 chelines por cuarto. Esta vez su petición desencadenó una gran controversia, durante la cual Ricardo, Malthus, Torrens y West introdujeron nuevas ideas económicas en el debate. Estas cuestiones suscitaron un enorme debate y los intereses agrícolas se opusieron firmemente tanto dentro como fuera del gran Parlamento. Las dos cámaras del Parlamento nombraron comisiones de estudio y en 1814 se publicó un célebre informe titulado *Informes parlamentarios sobre los cereales y las leyes del trigo*. Como consecuencia de las comparecencias celebradas en las comisiones, entraron muchos grupos en la controversia. En esta época, un método habitual para llegar a la opinión pública era publicar panfletos y los panfletos más importantes que explicaban la subida de los precios de los cereales y el aumento de las rentas fueron los de Ricardo, West, Torrens y Malthus.

Algunos de los argumentos inquietaban a Ricardo. Según uno de ellos, la subida de los aranceles reduciría los precios de los cereales, lo cual fomentaría la inversión en la agricultura británica y cuando la mayor producción u oferta resultante llegara al mercado, el precio de los cereales bajaría. Ricardo no estaba de acuerdo con estas conclusiones. Según otro argumento, el alto precio de los cereales se debía a las elevadas rentas. Las rentas eran las que determinaban los precios. Ricardo discrepaba y sostenía que las rentas eran determinadas por los precios. La cuestión fundamental de las leyes del trigo, que Ricardo percibió claramente, se refería a la distribución de la renta. Una subida de los aranceles desplazaría la distribución de la renta en favor de los terratenientes. Como el análisis de Adam Smith de las fuerzas que determinan la distribución de la renta no había sido satisfactorio, Ricardo reorientó la economía hacia esta cuestión.

Instrumentos y supuestos analíticos

Ricardo, en su intento de abordar las numerosas cuestiones de política que suscitó la controversia sobre las leyes del trigo, desarrolló un sofisticado y extenso modelo utilizando diversos instrumentos y supuestos analíticos con los que deberíamos familiarizarnos antes de examinar sus teorías. Como muestra la Tabla 5.1, son: (1) *la teoría del coste del trabajo*. Las variaciones que experimentan los precios relativos con el paso del tiempo se deben a las variaciones del coste del trabajo medido en horas. (2) *La neutralidad del dinero*. Una variación de la oferta monetaria puede alterar tanto el nivel absoluto de precios como los precios relativos. Sin embargo, a Ricardo le interesaban las variaciones de los precios relativos que no eran causadas por las variaciones de la oferta monetaria, por lo que supuso en su modelo que las variaciones de la oferta monetaria no alteraban los precios relativos. (3) *Los coeficientes fijos de producción del trabajo y el*

Tabla 5.1 Instrumentos y supuestos utilizados por Ricardo

1. Teoría del coste del trabajo
2. Neutralidad del dinero
3. Coeficientes de producción fijos
4. Rendimientos constantes en el sector manufacturero y decrecientes en la agricultura
5. Pleno empleo
6. Competencia perfecta
7. Agentes económicos
8. Tesis malthusiana de la población
9. Doctrina del fondo de salarios

capital. Para producir una determinada cantidad sólo es posible utilizar una combinación de trabajo y capital. Una persona con una pala puede excavar en un día tres yardas cúbicas de tierra. Para aumentar la producción diaria, a medida que se añade más trabajo, hay que añadir más capital (palas) en una proporción fija. En otras palabras, la relación capital-trabajo es determinada por consideraciones tecnológicas para cada tipo de producción económica y no varía cuando varía la producción. (4) *Los rendimientos constantes en el sector manufacturero y los rendimientos decrecientes en la agricultura*. Las curvas de oferta del sector manufacturero son horizontales o perfectamente elásticas (los costes marginales son constantes a medida que aumenta la producción); las curvas de oferta de la agricultura tienen pendiente positiva (los costes marginales aumentan a medida que se incrementa la producción). (5) *El pleno empleo*. A largo plazo, la economía tiende automáticamente a utilizar a pleno rendimiento sus recursos. (6) *La competencia perfecta*. En el mercado hay muchos productores independientes cuyos productos son homogéneos y ningún vendedor puede influir en el precio de mercado. (7) *Los agentes económicos*. Los individuos son racionales y calculadores en sus actividades económicas. Los capitalistas luchan por lograr las máximas tasas de beneficios, los trabajadores por lograr los salarios más altos y los terratenientes por lograr las rentas más altas. Las interacciones de esa sociedad en los mercados perfectamente competitivos conducen a una tasa uniforme de beneficios de las inversiones de parecido riesgo, a unos niveles uniformes de salarios de los trabajadores de las mismas cualificaciones y formación y a unos niveles comunes de renta de la tierra de la misma fertilidad. (8) *La tesis malthusiana de la población*. La población tiende a aumentar a una tasa más rápida que las existencias de alimentos. (9) *La doctrina del fondo de salarios*. El salario es igual al fondo de salarios dividido por el volumen de población trabajadora.

TEORÍA DE LA RENTA DE LA TIERRA DE RICARDO

Al analizar las cuestiones suscitadas por la controversia sobre las leyes del trigo, Ricardo, Malthus, West y Torrens formularon el principio de los rendimientos decrecientes, que se ha convertido en un importante concepto económico. En realidad, este principio parece que fue descubierto por primera vez por el economista francés Turgot en 1765;

y aunque el economista escocés Anderson había imaginado el concepto para el margen extensivo en 1777, fue redescubierto en 1815.

Los rendimientos decrecientes

El principio de los rendimientos decrecientes establece que si un factor de producción se incrementa continuamente y los demás se mantienen constantes, la tasa a la que aumenta el producto total acaba disminuyendo. Como hemos visto, Ricardo partió del supuesto de que los coeficientes de producción del trabajo y del capital dependían de consideraciones tecnológicas, por lo que sus ejemplos suponen que hay una cantidad fija de tierra a la que se añaden dosis de capital y de trabajo. En estos ejemplos, partió del supuesto de que los rendimientos decrecientes entran en juego inmediatamente, por lo que el *producto marginal* de la segunda dosis de capital y de trabajo es menor que el de la primera.

La renta vista desde el lado del producto

Ricardo estaba interesado principalmente en explicar los cambios de las cantidades de la producción total que recibían el terrateniente y el capitalista a largo plazo, por lo que es fundamental para su teoría hacer una clara distinción entre renta y beneficios. Evidentemente, es más fácil hacer esta distinción en la teoría que en la práctica. Ricardo reconoció que los términos que se utilizaban en el lenguaje diario no eran precisos. Un agricultor paga a un terrateniente por el uso de la tierra una cantidad que en el comercio se denomina renta, pero lo más probable es que el pago contenga elementos tanto de beneficios como de rentas. Si la tierra se ha mejorado vallándola, drenándola o construyendo edificios, el llamado pago de renta representará, en parte, un rendimiento que obtiene el terrateniente por estas mejoras.

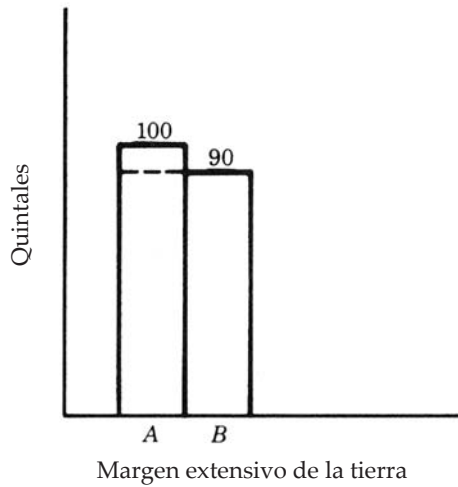
Ricardo sostenía que las rentas existen debido (1) a la escasez de tierra fértil y (2) a la ley de los rendimientos decrecientes:

Si existiera, pues, buena tierra en una cantidad mucho más abundante de lo que requiere la producción de alimentos para una creciente población o si el capital pudiera emplearse indefinidamente en la antigua tierra sin un rendimiento decreciente, no podría haber renta, pues la renta procede invariablemente del empleo de una cantidad adicional de trabajo con un rendimiento proporcionalmente menor³.

Para Ricardo la renta era un pago al terrateniente que igualaba las tasas de beneficios de las tierras de diferentes niveles de fertilidad. La Figura 5.1 supone que hay dos parcelas de tierra y que la aplicación de una única dosis de capital y trabajo a cada una genera una producción física total de 100 quintales de trigo en la mejor y de 90 en la peor. En condiciones competitivas, las fuerzas del mercado igualarían la tasa de beneficios de las dos parcelas de distinta calidad. Un agricultor que trabajara en la tierra de calidad B estaría dispuesto a pagar al terrateniente que tiene tierra de calidad A una

³ Ricardo, *Principles*, pág. 72.

Figura 5.1 La renta ricardiana



renta por el uso de esa tierra. Cualquier renta de menos de 100 quintales de trigo por la tierra de calidad A daría como resultado unos beneficios más altos en el cultivo de la tierra de calidad A que en el de la tierra de calidad B. Por tanto, la renta de la tierra de calidad A sería 10 y la tierra de calidad B no generaría ninguna renta.

Para comprender mejor el concepto de renta de la tierra de Ricardo, ampliemos nuestro análisis al caso en el que hay tierra de tres tipos de calidad e introduzcamos al mismo tiempo el concepto de *margen intensivo* y *margen extensivo*. Suponiendo que se aplican 3 dosis de trabajo y capital a la tierra de calidad A, 2 a la de calidad B y 1 a la de calidad C, imaginemos que los productos marginales de las tres parcelas de tierra son los que muestra la Tabla 5.2.

El margen intensivo describe el efecto que producen sucesivas dosis de capital y trabajo en una parcela dada de tierra. Si se aplica una dosis a la tierra de calidad A, se producen 100 quintales de trigo; si se aplica una segunda dosis, la producción total es

Tabla 5.2 Los márgenes intensivo y extensivo (productos marginales en quintales)

Margen extensivo →			
	Parcela A	Parcela B	Parcela C
↓ Margen intensivo	100	90	80
	90	80	
	80		

de 190 quintales y el producto marginal de la segunda dosis es de 90 quintales, y así sucesivamente. El margen intensivo refleja el principio de los rendimientos marginales decrecientes, que se supone que en nuestro ejemplo entran en juego inmediatamente. A medida que disminuye el producto marginal de la tierra de calidad A, es viable desde el punto de vista económico utilizar tierra de menor fertilidad, por lo que comienza a cultivarse la tierra de calidad B. El paso de cultivar la tierra de calidad A a cultivar la tierra de calidad B representa el margen extensivo, es decir, el paso de cultivar la ladera una vez cultivado el valle más fértil. Si no hubiera rendimientos decrecientes en nuestro ejemplo, la parcela B nunca se cultivaría, ya que el producto marginal inicial de la A es el mayor que puede obtenerse con una única dosis de trabajo y capital. Asimismo, la parcela C nunca se utilizaría si la A y la B no tuvieran rendimientos decrecientes. Los productos marginales de la última dosis de trabajo y capital aplicada a la tierra de cada calidad serán iguales. Si no lo fueran, sería viable desde el punto de vista económico desplazar trabajo y capital a la tierra que tiene un producto marginal mayor.

Ahora podemos medir la renta de estas clases de tierra con el fin de comprender el concepto ricardiano de renta. Si la renta es el pago que recibe el terrateniente y que iguala la tasa de beneficios de las tierras de diferente calidad, la renta de la tierra de calidad A es de 30 quintales, la renta de la tierra de calidad B es de 10 quintales y la tierra de calidad C no genera ninguna renta. Las fuerzas competitivas del mercado harían que estas rentas se pagaran de la siguiente manera. Si se aplica una única dosis de capital y trabajo a tres unidades de tierra de calidad C, el producto total será de 240 quintales de cereales. Si se aplican tres dosis de trabajo y capital a una unidad de tierra de calidad A, el producto total será de 270 quintales ($100 + 90 + 80$). El precio (renta) de la tierra de calidad A subiría cuando los agricultores compitieran por ella hasta que la renta fuera igual a 30 quintales de cereales, igualando así la tasa de beneficios de las tierras de las dos calidades. El mismo razonamiento muestra que la renta de la tierra de calidad B sería igual a 10 quintales ($170 - 160$). También podemos medir la renta de la tierra de una determinada calidad calculando las diferencias entre el producto marginal de una dosis de trabajo y capital en el margen intensivo y los productos marginales de las dosis intramarginales anteriores. Por ejemplo, la renta de la tierra de calidad A es de 30 quintales $[(100 - 80) + (90 - 80)]$ y la de calidad B recibe una renta de 10 quintales $(90 - 80)$.

La renta vista desde el lado del coste

Es instructivo examinar la renta desde el punto de vista de los costes de producción en lugar de examinarla desde el punto de vista del producto. En nuestro ejemplo, los rendimientos marginales de la tierra de calidad A disminuyen a medida que se utilizan más dosis de trabajo y de capital. Este resultado también puede expresarse diciendo que los costes marginales de producir cereales aumentan a medida que la tierra se cultiva más intensivamente. El *coste marginal* es el aumento del coste total necesario para producir una cantidad adicional de producto final. Supongamos que una dosis de capital y trabajo se vende en el mercado por 100 dólares. El coste marginal de producir el centésimo quintal de cereales en la tierra de calidad A es, pues, de 1 dólar (la variación del coste total de 100 dólares dividida por la variación del producto total de 100 quintales). A medida que se va explotando el margen intensivo en la tierra de calidad A, el

coste marginal de producir cereales aumenta, por lo que el coste marginal del centésimo noagésimo noveno quintal es de 1,11 dólares ($100/90$) y el coste marginal del último quintal es de 1,25 dólares ($100/80$). El coste marginal del último quintal de cereales producido en la tierra de calidad B y C también es de 1,25 dólares. Basta una breve reflexión para ver que debe ser así si existen los mercados perfectamente competitivos. A medida que se producen más cereales en la tierra de calidad A, los costes marginales aumentan y se utiliza la tierra de calidad B (en la que el coste marginal es más bajo). Si los costes marginales se diferencian en el caso de las últimas unidades de producción de las tierras de tres calidades, sería viable desde el punto de vista económico reducir los costes totales de producción desplazando trabajo y capital. En el equilibrio a largo plazo, cuando los productos físicos marginales son iguales en las tierras de las tres calidades, los costes marginales en el margen deben ser por definición iguales.

Desde el punto de vista del coste, la renta puede medirse, no en quintales de trigo, sino en dinero. Para calcular la renta en dólares, es necesario hallar el ingreso total generado por la venta de cereales y los costes de trabajo y de capital de producir cereales en la tierra de cada calidad. En el caso de la tierra de la calidad A, el ingreso total es de 337,50 dólares, que se calcula multiplicando la producción de 270 quintales por el precio de los cereales de 1,25 dólares por quintal. ¿Cómo sabíamos que el precio era de 1,25 dólares? En los mercados competitivos, sólo puede haber un precio. Si el agricultor Jones vende cereales a un precio más bajo que el agricultor Smith, Smith no venderá cereales hasta que no baje el precio. La competencia entre los vendedores hará que sólo haya un precio en el mercado, el precio que iguala el coste marginal de los cereales producidos de la forma más ineficiente. En los mercados competitivos, las curvas de oferta de las empresas son sus curvas de coste marginal y la curva de oferta de la industria es la suma de las curvas de oferta de las empresas. Ya hemos llegado a la conclusión de que el coste marginal de producir la última unidad de cereales en la tierra de cada calidad es de 1,25 dólares por quintal, por lo que éste es el precio de mercado. Ricardo formuló de la manera siguiente el principio según el cual el precio depende del coste marginal de la última unidad producida por el productor menos eficiente:

El valor de cambio de todas las mercancías, ya sean manufacturadas o el producto de las minas o de la tierra, siempre depende, no de la menor cantidad de trabajo que será necesaria para producirlas en circunstancias muy favorables y de las que disfrutarán exclusivamente quienes tengan peculiares elementos de producción sino de la mayor cantidad de trabajo necesaria para producirlas quienes no dispongan de esos elementos; quienes continúen produciéndolas en las circunstancias más desfavorables, es decir, en las circunstancias más desfavorables en las que la cantidad de producción necesaria obliga a seguir produciendo.⁴

El ingreso total en la tierra de calidad A es, pues, el precio multiplicado por la cantidad de producción, o sea, 337,50 dólares ($1,25\$ \times 270$ quintales). El coste total del trabajo y del capital es de 300 dólares, ya que se han utilizado tres dosis de trabajo y capital con un coste de 100 dólares por dosis y la renta es la diferencia entre el ingreso total y el coste total, o sea, 37,50 dólares. La renta de la tierra de calidad B es de 12,50 dólares, ya que el ingreso total es de 212,50 dólares ($1,25\$ \times 170$ quintales) y los costes de trabajo y de capital son de 200 dólares. La renta de la tierra de calidad C es cero, ya

⁴ *Ibid.*, pág. 73.



Los impuestos sobre la tierra

Dado el análisis ricardiano de la renta, con su afirmación de que la renta del terrateniente procedente de alquileres era una renta que éste no ganaba, las rentas de la tierra eran especialmente idóneas para gravarlas. Ya hemos mencionado la conclusión de los fisiócratas de que como la tierra era el único factor de la economía que producía un excedente o “producto neto”, todos los impuestos debían trasladarse en última instancia al terrateniente. James y J. S. Mill eran partidarios ambos de los impuestos sobre la tierra, pero lo que más impulsó la idea de gravar la tierra fue la publicación en 1879 de *Progress and Poverty* del autor estadounidense Henry George. Este curioso libro ha vendido más de un millón de ejemplares y se ha traducido a varias lenguas.

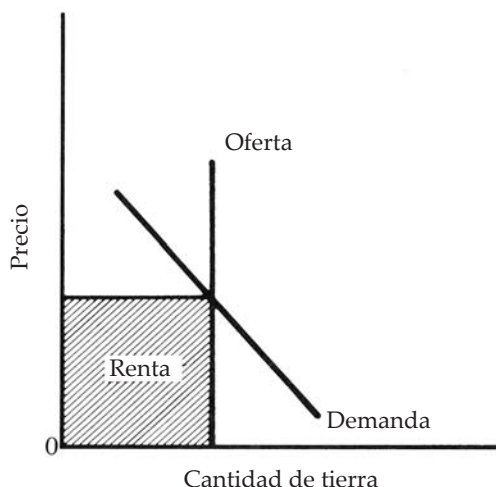
George, que vivía en la costa este, se trasladó a vivir a California, donde quedó impresionado por el creciente valor de la tierra a medida que aumentaba la densidad de población en la zona. Llegó a la conclusión de que la subida del precio de la tierra y de las rentas se debía a fuerzas sociales y económicas que no tenían casi ninguna relación con las actividades de los terratenientes. Como la renta eran ingresos no ganados, era partidario de un impuesto sobre la tierra que eliminara totalmente todas las rentas. Sostenía que si se gravaba toda la tierra, los ingre-

sos recaudados serían suficientes para pagar todos los costes del Estado. Es por esta razón por la que el movimiento que inició llegó a llamarse movimiento del impuesto único.

El concepto de renta de la tierra de Ricardo nos ayuda a comprender el análisis económico de la propuesta de George. Si la curva de oferta de tierra es perfectamente elástica, todo su rendimiento es renta. Un impuesto sobre la tierra sería pagado totalmente por el terrateniente, ya que no sería posible trasladar la carga de ese impuesto a otros miembros de la economía. Si se establece un impuesto sobre la tierra y el rendimiento neto del terrateniente disminuye una vez pagado el impuesto, eso no influye, según George, en la cantidad de tierra ofrecida. En esa situación, el terrateniente tiene la opción de recibir una renta anual menor a causa del impuesto o de retirar totalmente su tierra del mercado y no recibir ninguna renta. Naturalmente, preferirá menos renta a ninguna, por lo que pagará el impuesto. La cuantía del impuesto puede subirse para recaudar todos los peniques, salvo uno, de la renta de alquiler del terrateniente sin afectar a la cantidad ofrecida de tierra. La Figura 5.2 representa la oferta y la demanda de toda la tierra en el sistema de George. Toda el área sombreada que representa la renta se convertiría en ingresos fiscales para el Estado.

que el ingreso total de 100 dólares ($1,25\$ \times 80$ quintales) es exactamente igual al coste de una dosis de trabajo y capital.

Antes hemos dicho que la renta es el pago que recibe el terrateniente y que iguala la tasa de beneficios de las tierras de diferente calidad. Nuestro cálculo de la renta en dólares aclara este punto. Supongamos que en nuestro ejemplo el coste de 100 dólares de una dosis de capital y trabajo incluye 75 dólares de coste del trabajo. Si la tierra de calidad A y B no recibe renta, la tasa de beneficios de la tierra de las tres calidades será

Figura 5.2 La renta de la tierra

diferente. Calculemos, por ejemplo, el rendimiento en dólares por unidad de capital de la tierra de calidad A, suponiendo que no recibe ninguna renta. El ingreso total es de 337,50 dólares, los costes del trabajo son de 225 dólares ($75\$ \times 3$ unidades de trabajo) y el residuo que queda para beneficios es de 112,50 dólares, o sea, 37,50 dólares por unidad de capital. Los rendimientos en dólares por unidad de capital de las tierras de calidad B y C, calculados de la misma manera, son iguales a 31,25 y 25 dólares. En los mercados competitivos, eso llevaría a los agricultores de la tierra de calidad C a presionar al alza sobre el precio (renta) de la tierra de calidad A y B. Cuando la tierra de calidad A generara al terrateniente una renta de 37,50 dólares y la de calidad B una renta de 12,50 dólares, la ventaja de cultivar la tierra de calidad A y B frente a la de calidad C desaparecería y la tasa de beneficios por unidad de capital sería de 25 dólares en las tres clases de tierra.

Este sencillo modelo agrícola revela varios puntos importantes sobre el concepto de renta y el funcionamiento de los mercados competitivos: (1) la competencia entre los agricultores en el mercado iguala el precio de los cereales y el coste marginal de la unidad de producción de mayor coste; (2) la competencia por la tierra hace que se paguen rentas a los terratenientes que tienen la tierra más fértil; y (3) la competencia hace que la tasa de beneficios de todas las clases de tierra sea uniforme. Estas mismas fuerzas competitivas desempeñan un importante papel en la determinación de los precios, las rentas y los beneficios incluso en la compleja economía actual. Así pues, en el modelo de Ricardo el alto precio del trigo no era determinado por las elevadas rentas; las elevadas rentas eran determinadas por el alto precio del trigo.

Podría considerarse que las restricciones sobre las importaciones impuestas por las leyes del trigo presionan a la baja sobre los márgenes intensivo y extensivo debido a la escasez de tierra fértil y al principio de los rendimientos decrecientes. Los productos físicos marginales de dosis adicionales de trabajo y capital disminuirían, lo que equi-

vale a decir que los costes marginales aumentarían y, por consiguiente, tanto los precios de los cereales como las rentas subirían.

Una visión más general del concepto de renta

En su análisis de las rentas de la tierra, Ricardo utilizó un instrumento muy poderoso del análisis económico. Sólo aplicó el concepto de renta a la agricultura porque pensaba que la cantidad existente de tierra era fija y tenía una curva de oferta perfectamente inelástica (o vertical) y que la agricultura era el único sector de la economía en el que regía el principio de los rendimientos decrecientes. Pero los conceptos de rendimientos decrecientes y renta tienen en realidad muchas más aplicaciones: constituyen la base de la teoría de la productividad marginal, que explica el lado de la oferta de las fuerzas que determinan los precios de todos los factores de producción. No fue, sin embargo, hasta finales del siglo XIX cuando los economistas fueron capaces de darse cuenta de que el concepto de renta de la tierra de Ricardo era un caso especial de un principio teórico analítico general. Aunque no podemos analizar detalladamente estas cuestiones hasta que no nos ocupemos de la teoría económica de Alfred Marshall, a continuación examinamos un concepto más general de renta.

Actualmente, la mayoría de los economistas coincidiría con Ricardo en que para la sociedad en su conjunto la renta de la tierra no es un coste de producción y, por tanto, no es uno de los elementos que determinan el precio. La cantidad de tierra es más o menos fija, por lo que los aumentos de su demanda provocan una subida de su precio (renta) sin que aumente la cantidad ofrecida. Para Ricardo, que consideraba la renta desde el punto de vista de la sociedad en su conjunto, el coste de oportunidad de la tierra era cero. Sin embargo, desde el punto de vista de cualquier miembro de la sociedad, la renta de la tierra es un coste de producción y, por tanto, uno de los determinantes del precio. Una persona que quiera emplear tierra en un proceso de producción o utilizar su valor como terreno debe hacer un pago para asegurarse y conservar los servicios de esa tierra ante la competencia de otros posibles usuarios. Para un agricultor la renta determina el precio, pues debe pagar una renta al terrateniente. La cantidad de renta es igual al *coste de oportunidad* que tendría –es decir, a la cantidad de renta que podría obtener la tierra en otros usos– si se utilizara para cultivar, por ejemplo, un producto distinto o se subdividiera. En suma, actualmente los economistas distinguen entre los puntos de vista de la sociedad en su conjunto y los de sus miembros para saber si el pago de un alquiler es determinado por el precio o es un determinante del precio.

LA TEORÍA DEL VALOR DE RICARDO

Ricardo desarrolló la teoría del valor en respuesta a la controversia sobre las leyes del trigo. Algunos autores, principalmente Malthus, sostenían que sería beneficioso para Inglaterra una subida de los aranceles sobre las importaciones de cereales. Sin embargo, Ricardo estaba a favor del libre comercio internacional y en contra de los aranceles, que a su juicio serían perjudiciales para el desarrollo económico inglés. Pensaba que unos elevados aranceles reducirían la tasa de beneficios, lo cual significaría, a su vez, una reducción de la tasa

de acumulación de capital. Como la tasa de crecimiento económico dependía de la tasa de acumulación de capital, los aranceles reducirían la tasa de crecimiento.

Ricardo pensaba que la teoría económica de Adam Smith abordaba insatisfactoriamente este problema en algunos aspectos. Los proteccionistas estaban utilizando la teoría del valor basada en el coste de producción para sostener que una subida de los aranceles no reduciría los beneficios. Ricardo y los proteccionistas estaban de acuerdo en que una subida de los aranceles elevaría los salarios monetarios, pero surgió un largo y enconado debate sobre sus consecuencias para los beneficios y las rentas. Ambos estaban de acuerdo en que una subida de los aranceles presionaría a la baja sobre el margen, ya que se utilizarían tierras menos fértiles y la tierra cultivada se cultivaría más intensamente. El aumento resultante de los costes de la producción de cereales obligaría a subir los salarios monetarios para que los trabajadores mantuvieran un nivel de vida de subsistencia, ya que el coste de los cereales tenía un importante peso en el presupuesto de los trabajadores destinado a alimentación. Los proteccionistas sostenían, utilizando la teoría del valor basada en el coste de producción de Smith, que la subida de los salarios monetarios no reduciría necesariamente los beneficios.

Algunos proteccionistas también afirmaban que la eliminación o la reducción de los aranceles sobre los cereales provocaría un descenso de los precios de los alimentos y de los salarios monetarios y, finalmente, un descenso general de todos los precios, lo que provocaría una depresión. Ricardo quería, pues, refutar la teoría del valor basada en el coste de producción para demostrar que para Inglaterra era beneficioso eliminar los aranceles sobre los cereales. También consideraba que la consecuencia económica más importante de las leyes del trigo era su influencia en la distribución de la renta y que la teoría económica vigente no tenía ninguna teoría satisfactoria de la distribución de la renta. Se vio llevado, pues, a desarrollar una teoría alternativa del valor.

La mayoría de las teorías del valor intentan explicar las fuerzas que determinan los precios relativos existentes en un momento dado del tiempo. Sin embargo, según Ricardo, el principal problema de una teoría del valor es explicar las fuerzas económicas que provocan las *variaciones* de los precios relativos con el paso del tiempo. Ricardo abordó la cuestión del valor de esta forma debido a su interés por las consecuencias de las leyes del trigo para la distribución de la renta. No le interesaba, pues, averiguar por qué dos ciervos pueden intercambiarse por un castor en un momento del tiempo sino qué fuerzas hacen que esta relación varíe con el paso del tiempo. Por ejemplo, si el precio de un castor sube de tal manera que $3C_i = 1C_a$, hay un problema de interpretación. ¿Qué es correcto decir? ¿Que ha subido el precio del castor o que ha bajado el precio del ciervo? Ambas conclusiones son correctas, pero ninguna nos transmite tanta información como una medida invariable del valor. Con una medida invariable del valor, podríamos averiguar si el precio del castor ha subido porque su producción se ha encarecido o porque se ha abaratado la producción del ciervo. Si hubiera alguna mercancía cuyo valor no variara con el paso del tiempo, podrían descubrirse las verdaderas causas por las que los precios relativos varían con el paso del tiempo.

Ricardo reconoció que no existía ninguna mercancía de ese tipo, pero como este problema le parecía un reto, dedicó algunos esfuerzos a tratar de formular una medida del *valor absoluto* que no variara con el paso del tiempo. Consideró el problema en la primera edición de *Principles* y lo analizó extensamente en su último artículo, "Absolute Value and Exchangeable Value" (no deja de ser curioso que este artículo se perdiera y no se descubriera hasta 1943; pasó de James Mill a John Stuart Mill y a sus herederos y puede encontrarse en el volumen IV de *Works* de Ricardo). Pero Ricardo nunca

fue capaz de formular una medida satisfactoria del valor absoluto. Pasamos, pues, a examinar la principal preocupación de Ricardo con respecto al valor: ¿qué factores hacen que los precios relativos varíen con el paso del tiempo?

La teoría del valor de Ricardo basada en el coste del trabajo

Ricardo comenzó su libro con un capítulo sobre el valor, que empieza distinguiendo claramente sus ideas de las de Adam Smith: *“El valor de una mercancía, o sea, la cantidad de cualquier otra mercancía por la que se intercambie, depende de la cantidad relativa de trabajo necesaria para su producción y no de la mayor o menor remuneración que se pague por ese trabajo”*⁵. Ricardo puso en cursiva la frase inicial porque quería destacar el hecho de que no se había dejado atrapar por la confusión y el razonamiento circular que habían atrapado a Smith al formular una teoría de los precios relativos basada en el coste del trabajo. Smith había resuelto el problema de la medición de la cantidad de trabajo necesaria para producir una mercancía (la cuestión de la cualificación, las dificultades y el ingenio) llegando a la conclusión de que los salarios pagados al trabajo eran una medida del tiempo necesario de trabajo. Ricardo pensaba que ese razonamiento era circular, por lo que en su frase inicial afirmó explícitamente que el valor depende de la cantidad de trabajo necesaria para producir, no de los salarios que se pagan al trabajo.

Ricardo abordó a continuación la confusión sobre el valor de uso y el valor de cambio que Smith había ilustrado en la paradoja de los diamantes y el agua. A diferencia de Smith, que apenas veía relación alguna entre el valor de uso y el valor de cambio, Ricardo sostenía que el valor de uso es esencial para la existencia del valor de cambio, aunque no su medida. En la terminología moderna, decía que antes de que una mercancía tenga un precio positivo en el mercado, debe existir una demanda, pero la demanda no es una medida del precio. El precio de las mercancías que reportan utilidad se deriva de dos fuentes: de su escasez y de la cantidad de trabajo necesaria para producirlas.

Sin embargo, hay algunas mercancías cuyo precio es determinado únicamente por su escasez. Son mercancías que no pueden reproducirse libremente y cuya oferta no puede, pues, incrementarse; en la terminología moderna, son las mercancías que tienen una curva de oferta inelástica (o vertical), como los cuadros, los libros, las monedas y los vinos raros. Ricardo dice de estos bienes que *“su valor es totalmente independiente de la cantidad de trabajo necesaria originalmente para producirlos y varía dependiendo de los cambios de la riqueza y de las inclinaciones de los que desean poseerlos”*⁶. Lo que dice Ricardo, en realidad, es que dada una curva de oferta inelástica fija, la posición de la curva de demanda determina el precio y la posición de la curva de demanda es una función de las preferencias y de la renta de los individuos.

Bienes producidos competitivamente

Ricardo excluyó de su teoría del valor trabajo sin preocuparse mucho las mercancías escasas que no podían reproducirse libremente, porque *“constituyen una parte muy*

⁵ *Ibid.*, pág. 11.

⁶ *Ibid.*, pág. 12.

pequeña de la enorme cantidad de mercancías que se intercambian diariamente en el mercado”⁷. Su teoría del valor sólo se aplica, pues, a las mercancías que pueden reproducirse libremente y que se producen en mercados perfectamente competitivos. Ricardo partió del supuesto de que la curva de oferta de bienes producidos por el sector manufacturero de la economía es perfectamente elástica, lo cual no es sino otra forma de decir que suponía que en el sector manufacturero los costes son constantes. En la agricultura suponía que los costes eran crecientes, por lo que estas curvas de oferta tienen pendiente positiva y hacia la derecha, mostrando una elasticidad mayor que cero pero menor que infinito.

Tras analizar las explicaciones de los determinantes de los precios relativos de Smith, Ricardo descartó las teorías del valor basadas en la cantidad de trabajo que se puede comprar y en el coste de producción en favor de la teoría del valor basada en el coste del trabajo. Mientras que Adam Smith había rechazado una teoría basada en el coste del trabajo en una economía en la que el capital y el trabajo recibían rendimientos, Ricardo sostenía que esta teoría era correcta en la economía de su época. En la literatura que se encuentra entre la más difícil de comprender de toda la economía, Ricardo intentó demostrar su teoría del valor basada en el coste del trabajo.

Dificultades para formular una teoría del valor basada en el coste del trabajo

Ricardo se encontró con algunos de los problemas que habían llevado a Smith a abandonar la teoría del valor basada en el coste del trabajo, pero vio claramente dificultades que Smith sólo había percibido vagamente. Batalló con estas cuestiones teóricas, tratando de superarlas de diversas formas. Algunos historiadores de las ideas económicas (con los que tendemos a coincidir) creen que el tratamiento más maduro de la teoría del valor trabajo se encuentra en las obras de Ricardo, que Ricardo desarrolló la teoría hasta su límite y que Marx apenas contribuyó a comprender mejor las dificultades teóricas del desarrollo de una teoría de ese tipo. Algunos califican a Marx de ricardiano menor, pero como las inmensas aportaciones de Marx a la economía y a las ciencias sociales tienen poco que ver con su análisis del problema de los precios relativos a través de una teoría del valor trabajo, difícilmente merece ese calificativo.

Nuestra siguiente tarea es explicar las soluciones que dio Ricardo a cinco problemas fundamentales con los que se encuentra cualquier teórico que desarrolle una teoría del valor trabajo: (1) medir la cantidad de trabajo, (2) reflejar el hecho de que las cualificaciones del trabajo varían, (3) tener en cuenta los bienes de capital como factor que influye en los precios, (4) tener en cuenta la tierra en la determinación de los precios y (5) tener en cuenta los beneficios en la determinación de los precios.

Una medida de la cantidad de trabajo. Smith no estaba dispuesto a utilizar las horas de reloj, o sea, el tiempo como medida de la cantidad de trabajo necesaria para producir un bien, ya que pensaba que la cualificación del trabajador y la dificultad del trabajo también eran importantes. Sostenía que el valor de la cualificación y de la dificultad se decidía “regateando y negociando” en el mercado y que los salarios que se pagaban a los diferentes trabajadores reflejaban su cualificación y la dificultad de su trabajo.

⁷ *Ibid.*

Ricardo pensaba que la lógica de Smith era incorrecta y, como ya hemos señalado, afirmó explícitamente en la primera frase de sus *Principles* que es la cantidad de trabajo la que determina los precios relativos, no los salarios pagados al trabajo. La solución de Ricardo es medir la cantidad de trabajo por medio de la cantidad de tiempo necesaria para producir un bien, es decir, de las horas de reloj solamente.

Las diferencias de cualificación del trabajo. La utilización de las horas de reloj como medida de la cantidad de trabajo necesaria para producir una mercancía le planteó a Ricardo el mismo problema que Smith trató de evitar. Lo llamamos el problema del trabajo cualificado; se debe a que el trabajo no es un producto homogéneo, por lo que una hora de tiempo de trabajo puede producir diferentes cantidades de producción. Supongamos que dos trabajadores están trabajando en las mismas condiciones con las mismas cantidades de tierra y de capital. Si uno produce dos ciervos por hora y el otro produce uno, ¿cuál es la cantidad de trabajo necesaria para producir un ciervo? Ricardo resolvió este problema utilizando los salarios pagados a los trabajadores para medir su productividad relativa. Así, por ejemplo, el salario del trabajador que produce dos ciervos por hora sería el doble del salario del trabajador menos productivo. A primera vista, parecería que Ricardo hizo el mismo razonamiento circular que Smith, pues los salarios relativos, que son precios, se utilizan para explicar los precios relativos. Sin embargo, el razonamiento de Ricardo no es circular, ya que no intentaba explicar los precios relativos en un momento del tiempo sino formular una teoría para explicar las variaciones que experimentan los precios relativos con el paso del tiempo.

Respondió a la objeción de que era un razonamiento circular señalando que si las diferencias entre los salarios pagados a los trabajadores que se debían a que tenían diferentes cualificaciones se mantienen constantes con el paso del tiempo, las variaciones de los precios de los productos finales no se deberán a los salarios pagados por el trabajo. Así, por ejemplo, si un trabajador cualificado recibe hoy un salario que es el doble del salario de un trabajador no cualificado y esta relación sigue siendo la misma en el futuro, cualquier variación que experimenten los precios relativos de los productos producidos por estos dos trabajadores debe atribuirse a otros factores, no a los salarios pagados al trabajo. El supuesto de Ricardo de que los salarios pagados a los trabajadores que tienen distintas cualificaciones se mantienen constantes con el tiempo es discutible; pero admitido este supuesto, su solución de medir el trabajo en horas de reloj no es un razonamiento circular, dado el problema que estaba tratando de resolver.

Los bienes de capital. La producción de casi todas las mercancías requiere la utilización tanto de trabajo como de capital. ¿Cómo influye el capital en los precios de los bienes finales en una teoría del valor basada en el coste del trabajo? Ricardo resolvió este problema considerando que el capital era meramente trabajo acumulado, es decir, trabajo que se ha aplicado en un periodo anterior. La cantidad de trabajo que hay en una mercancía producida tanto con trabajo como con capital se mide por medio de la cantidad de trabajo aplicada inmediatamente más la cantidad de trabajo acumulada en el bien de capital que se utiliza para producir el producto final. Si un bien de capital necesita 100 horas de trabajo para su producción y se desgasta, o sea, se deprecia a una tasa de una centésima parte de su coste por cada unidad que produce, el trabajo total necesario para producir el bien final, utilizando este bien de capital, es el número de horas de trabajo aplicadas inmediatamente más 1 hora de trabajo gastada del bien de capital.

En la terminología moderna, cuando una mercancía se produce tanto con trabajo como con capital, el capital se deprecia durante el proceso de producción. Si la depreciación del contable es una medida precisa del capital destruido en el proceso de producción, es equivalente a la parte del trabajo necesaria originalmente para producir el capital que acaban conteniendo los bienes finales. Ricardo abordaría, pues, el problema de los bienes de capital sumando el trabajo aplicado inmediatamente o directamente y el tiempo equivalente de la depreciación sufrida por los bienes de capital durante el proceso de producción.

La solución de Ricardo al problema de los bienes de capital no es totalmente satisfactoria. Si se ha aplicado trabajo durante un tiempo para producir un bien de capital, el precio del bien final producido utilizando este bien de capital debe incluir las cantidades necesarias para pagar el trabajo aplicado directamente, el trabajo indirecto utilizado para producir el bien de capital y los intereses de los fondos pagados al trabajo indirecto desde el momento del pago hasta que se vende el bien final. Dicho de la forma más sencilla posible, una hora de trabajo aplicada para producir un bien de capital hace *dos* años tendría una influencia en el precio de un bien final producido hoy distinta a la que tendría una hora de trabajo aplicada hace *un* año. Una solución más exacta sería sumar desde el pasado tanto los costes del trabajo como los costes de intereses, pero eso sería incoherente con una teoría del valor basada exclusivamente en el trabajo.

La renta de la tierra. Una teoría del valor trabajo también debe abordar la cuestión de la renta de la tierra. Adam Smith no fue capaz de desarrollar una teoría del valor trabajo una vez que la tierra se había convertido en un bien económico, que es una de las razones por las que optó por una teoría basada en el coste de producción. Supongamos que hay dos trabajadores que tienen la misma cualificación y trabajan en dos parcelas de diferente fertilidad. El trabajador que trabaja en la tierra más fértil producirá más en un año que el que trabaja en la tierra menos fértil. ¿Cuál es, pues, la cantidad de trabajo necesaria para producir un quintal de trigo? Ricardo resolvió este problema por medio de su teoría de la renta de la tierra. Para él, el precio de un quintal de trigo depende del coste marginal del quintal de trigo producido menos eficientemente. El precio es determinado en el margen y en el margen no hay rentas. Como hemos visto, la renta es determinada por el precio y no es un determinante del precio. Las diferentes rentas que reciben las tierras de diferente fertilidad no influyen, pues, en las variaciones que experimentan los precios relativos con el paso del tiempo.

Los beneficios. Otra dificultad inherente a cualquier teoría del valor trabajo es la determinación del papel de los beneficios. Si los beneficios son un porcentaje del precio final que varía dependiendo de la mercancía, los precios relativos o las variaciones de los precios relativos no pueden medirse correctamente por medio del trabajo solamente. La mera observación indica que los beneficios no son un porcentaje constante del precio final de las mercancías. La cantidad de beneficios (definida, según la tradición de Smith y Ricardo, para incluir lo que los economistas modernos llamarían beneficios e intereses) en el precio final de venta puede variar por diversas razones. Es de esperar que la cantidad de capital por unidad de producto final varíe de una industria a otra. Los beneficios serán un componente mayor de los precios finales en las industrias intensivas en capital que en las industrias intensivas en trabajo. La tasa de rotación del capital también variará de una industria a otra, dependiendo de la relación entre el capital fijo y el capital circulante. Las industrias que tienen una tasa de rotación más rápida producirán bienes

cuya relación entre los beneficios y el precio final será menor que la de los bienes producidos en industrias en las que la tasa de rotación del capital sea menor.

Tras examinar exhaustivamente los problemas que plantea la existencia de beneficios a una teoría del valor trabajo, Ricardo llegó a la conclusión de que no alteran su proposición fundamental de que las variaciones que experimentan los precios relativos con el tiempo dependen de las variaciones de las cantidades relativas de trabajo que contienen las mercancías. Llegó a la conclusión de que la influencia de la tasa de beneficios no es cuantitativamente importante.

¿Defendía Ricardo la teoría del valor trabajo?

Dos aspectos de esta cuestión han traído de cabeza a los historiadores de las ideas económicas: (1) ¿Defendía Ricardo una teoría del valor trabajo? (2) ¿Cambió Ricardo de opinión sobre las virtudes de una teoría del valor trabajo? Ricardo no defendía la teoría del valor trabajo, ya que admitía que los cambios de la cantidad de trabajo necesaria para producir bienes no son las únicas fuerzas que alteran los precios relativos. “El Sr. Malthus demuestra que en realidad el valor de cambio de las mercancías no es *exactamente* proporcional al trabajo que se ha empleado para producirlas, lo cual no sólo admito hoy sino que nunca he negado”⁸. Sí pensaba, sin embargo, que en términos cuantitativos los cambios de la cantidad de trabajo necesaria para producir bienes eran con mucho el elemento más crucial para explicar las variaciones de los precios relativos.

George Stigler ha llamado “teoría del valor trabajo al 93 por ciento” a la teoría de Ricardo. Basándose en las propias cifras ilustrativas de Ricardo, el 93 por ciento de las variaciones de los precios relativos puede atribuirse a las variaciones de la cantidad de trabajo necesaria para producir mercancías. Ricardo pensaba que aunque las variaciones de la tasa de beneficios o de los salarios alteraban teóricamente los precios relativos con el paso del tiempo, estas distintas variaciones de los precios eran cuantitativamente insignificantes. Llegó, pues, a la conclusión de que “consideraremos que todas las grandes variaciones que experimenta el valor relativo de las mercancías se deben a la mayor o menor cantidad de trabajo que puede ser necesaria de una vez a otra para producirlas”⁹.

Antes de que Sraffa editara *Works* de Ricardo, los historiadores del pensamiento económico creían generalmente que el propio Ricardo estaba echándose atrás en su teoría del valor basada en el coste del trabajo y adoptando una teoría basada en el coste de producción, en la que los costes incluyen tanto los beneficios como los costes del trabajo. Llegaron a esta conclusión basándose principalmente en un pasaje de una carta que Ricardo escribió a su amigo J. R. McCulloch en 1820, tras la publicación de la segunda edición de sus *Principles*, pero antes de la tercera:

A veces pienso que si escribiera de nuevo el capítulo sobre el valor que está en mi libro, debería reconocer que el valor relativo de las mercancías depende de dos causas en lugar de una, a saber, la cantidad relativa de trabajo necesaria para producir las mercancías en cuestión y la

⁸ Ricardo, *Notes on Malthus's Principles of Political Economy*, en *Works*, II, pág. 66.

⁹ *Ibid.*, págs. 36–37.



Divulgadoras de la economía clásica*

Un año antes de que se publicaran los *Principles* de Ricardo, Jane Marcet (1769–1858), que había tenido éxito con un popular libro de química publicado en 1806, escribió *Conversations on Political Economy* (1816). El libro, traducido al francés, el alemán, el holandés y el español, no sólo fue un éxito económico sino que fue alabado por J. R. McCulloch (1789–1864), importante discípulo de Ricardo y prolífico escritor que llevó así la economía de Ricardo a los círculos de negocios y profesionales. David Ricardo, Robert Malthus y J. B. Say también aprobaron la interpretación que hizo Marcet de la teoría clásica y la animaron a seguir divulgándola. Desde la primera edición de *Conversations* de Marcet de 1816, se publicaron en veintitrés años otras seis. Tras este éxito, Marcet escribió otros libros dirigidos a una audiencia distinta: *John Hopkins' Notions on Political Economy* (1833), destinado a la clase obrera, y *Rich and Poor* (1851), dirigido a los niños.

Harriet Martineau (1802–1876) se dedicó a escribir profesionalmente por necesidad.

Como era sorda, sus opciones profesionales eran limitadas. La lectura de los escritos de Marcet como divulgadora de la economía política la animó y se propuso explicar la economía clásica utilizando ejemplos de las actividades diarias. Tuvo grandes dificultades para encontrar un editor, pero en 1832 se publicaron sus primeros escritos sobre economía con el título de *Illustrations of Political Economy*. Durante los dos años siguientes, se publicaron unas 3.000 páginas de *Illustrations* en veinticuatro historias, que dieron la fama y la fortuna a Martineau, y la obra se tradujo a varias lenguas.

* Este recuadro se basa en un artículo de Bette Polkinghorn, "Jane Marcet and Harriet Martineau: Motive, Market Experience and Reception of Their Works Popularizing Classical Political Economy", en Robert W. Dimand, M. A. Dimand y E. L. Forget (comps.), *Women of Value*, Edward Elgar, Brookfield, Vt., 1995.

tasa de beneficios durante el tiempo que el capital permanece inactivo y hasta que las mercancías se llevan al mercado¹⁰.

Basándose en toda la correspondencia publicada actualmente en *Works* de Ricardo y en el contenido de la tercera edición de sus *Principles*, los editores de *Works* de Ricardo llegan a la conclusión de que esta carta a McCulloch "no es más que una idea pasajera" y que Ricardo sostuvo hasta el final que el trabajo era cuantitativamente el elemento más importante en la explicación de las variaciones de los precios¹¹. La validez de una teoría del valor basada en el coste del trabajo es ciertamente discutible, pero parece que está fuera de toda duda que Ricardo pensaba que era válida.

¹⁰ Ricardo, *Letters, 1819–1821*, en *Works*, VIII, pág. 194.

¹¹ Ricardo, *Principles*, pág. xi.

Resumen de la teoría ricardiana del valor

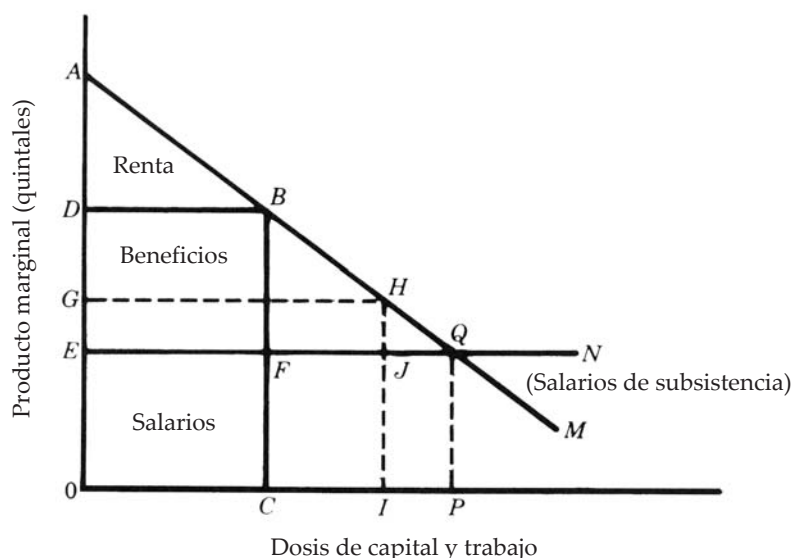
Tal vez sea útil resumir lo más destacado de la teoría del valor de Ricardo. (1) Ricardo, a diferencia de Adam Smith, sostenía que el valor de uso era necesario para la existencia del valor de cambio. (2) Desarrolló su teoría del valor trabajo únicamente para los bienes que podían reproducirse libremente y que se producen en un mercado perfectamente competitivo. (3) Lo que le interesaba principalmente era explicar las fuerzas económicas que alteran los precios relativos con el paso del tiempo. (4) Aunque las variaciones de los precios de mercado o a corto plazo pueden deberse a diversos factores de demanda y de oferta, las variaciones de los precios de equilibrio naturales o a largo plazo se deben a las variaciones de la cantidad de trabajo necesaria para producir mercancías. (5) Aunque algunos factores modifican estos principios, especialmente el elemento de los beneficios, no refutan la conclusión esencial de que las variaciones de los precios relativos se deben principalmente a la cantidad de trabajo necesaria para producir los bienes.

TEORÍA RICARDIANA DE LA DISTRIBUCIÓN

Una vez que tenemos una idea de cuáles eran la teoría del valor trabajo de Ricardo, su teoría de la renta y la doctrina malthusiana de la población, podemos examinar tres de las principales cuestiones que interesaron a Ricardo: qué determina la distribución funcional de la renta entre los salarios, los beneficios y las rentas en un momento del tiempo; qué ocurrirá con la distribución de la renta con el paso del tiempo a medida que se desarrolle la economía; y cuáles son las consecuencias de las leyes del grano para la distribución de la renta y la tasa de crecimiento económico. Ricardo no pudo responder a estas preguntas hasta que no desarrolló primero una teoría del valor y la renta.

La teoría de la distribución

Podemos desarrollar con la ayuda de un sencillo gráfico la argumentación de Ricardo sobre la distribución a partir de su modelo en el que se añaden dosis de capital y trabajo en proporciones fijas a la cantidad fija de tierra existente en la economía. En la Figura 5.3, las dosis de capital y trabajo se representan en el eje de abscisas y los productos físicos marginales de estas dosis se miden en quintales de trigo y se representan en el eje de ordenadas. La curva *ABHQM* representa estos productos físicos marginales. Partamos de una posición de equilibrio suponiendo que se aplica una determinada cantidad de capital y de trabajo representada por la distancia *OC* a la tierra de que se dispone. El producto marginal de la última unidad de capital y trabajo aplicada se representa por medio de la distancia *BC* y la producción agrícola total del modelo es igual al área *OABC*, ya que el producto total es la suma de todos los productos marginales. El problema de Ricardo era determinar el reparto del producto total entre los salarios, los beneficios y la renta. Su análisis es ingenioso, pues tenía que determinar tres variables y halló las distintas participaciones mediante sustracción. Por este motivo, la teoría de la distribución de la renta de Ricardo se denomina a menudo *teoría residual*.

Figura 5.3 El estado estacionario

Determinemos primero la renta. En el margen, la renta disminuye a cero, por lo que cualquier producto situado por encima de la línea recta BD se pagaría al terrateniente. Por tanto, la renta sería igual al área DAB . El nivel de salarios de subsistencia viene dado por la teoría malthusiana de la población y suponemos en nuestro ejemplo que este salario está representado por la línea recta $EFJQN$. El salario es, pues, FC y los salarios totales están representados por el área $OEFC$. Cuando restamos el salario del producto marginal en el margen, los beneficios son BF en el caso de la última dosis de capital y trabajo y el beneficio total es igual al área $EDBF$. Hemos dividido, pues, el producto total en sus tres participaciones: renta (DAB), beneficios ($EDBF$) y salarios ($OEFC$). Obsérvese que el nivel de beneficios depende del producto marginal de la última dosis de capital y trabajo y del nivel del salario real de subsistencia.

La distribución de la renta a lo largo del tiempo

Una cuestión relacionada con ésta y que fue de gran interés para Ricardo es la evolución de las participaciones relativas de los capitalistas, los terratenientes y los trabajadores en la renta nacional. El análisis de Smith y de otros autores sobre este tema le parecía insatisfactorio, por lo que desarrolló su propia teoría. Smith predijo que la tasa de beneficios disminuiría con el tiempo, como consecuencia de la competencia en los mercados de trabajo, de inversiones y de mercancías. Ricardo estaba de acuerdo en que la tasa de beneficios disminuiría con el tiempo, pero rechazó todas las razones de Smith.

La primera razón de Smith es incoherente con su propia teoría del valor basada en el coste de producción. A medida que aumenta la competencia en los mercados de

trabajo y los salarios suben, no hay razón alguna, según la teoría del valor basada en el coste de producción, para suponer que los beneficios deben disminuir. Ricardo refutó a Smith utilizando la doctrina malthusiana de la población, sosteniendo que si la competencia sí presionaba al alza sobre los salarios reales, los aumentos de la población aumentarían a largo plazo el tamaño de la población trabajadora, por lo que los salarios descenderían y volverían a su nivel inicial.

Rechazó la segunda y la tercera razón por la que, según Smith, los beneficios descenderían, a saber, la competencia existente en los mercados de inversiones y de mercancías, por medio de un argumento conocido con el nombre de *ley de Say*. Ricardo sostenía que la segunda y la tercera explicación del descenso de los beneficios de Smith implicaban la existencia de una superproducción general, ya que la competencia en los mercados de inversiones sólo provocaba un descenso de los beneficios si no es posible vender a los precios anteriores la mayor producción resultante de las nuevas inversiones. Ricardo sostenía que la mayor producción resultante de las nuevas inversiones podía venderse a los precios anteriores, por lo que la tasa de beneficios no disminuiría. Utilizó el mismo argumento para refutar la tercera razón por la que, según Smith, los beneficios descenderían, señalando que la competencia en el mercado de productos no provocaría un descenso del nivel general de precios. Al final de este capítulo examinaremos de nuevo la ley de Say.

En suma, Ricardo afirmó que Smith estaba en lo cierto –los beneficios descenderían– pero sus razones eran falsas. El análisis de Ricardo parte de una joven economía y sigue su evolución conforme pasa por las sucesivas fases de desarrollo económico. La economía joven se caracteriza por tener una elevada tasa de beneficios y, como la fuente de la acumulación de capital son los beneficios, por tener una elevada tasa de acumulación de capital. Esta acumulación de capital presiona al alza sobre los salarios, por lo que los salarios reales suben y, de acuerdo con la doctrina malthusiana de la población, el tamaño de la población aumenta. Este aumento de la población exige mayores cantidades de productos agrícolas, por lo que se presiona a la baja sobre los márgenes extensivo e intensivo, se cultivan tierras cada vez menos fértiles y la tierra que ya se cultivaba ahora se cultiva más intensamente. Al presionarse a la baja sobre el margen, las rentas aumentan y los beneficios disminuyen. Este punto teórico es importante: Ricardo sostenía que las presiones a la baja sobre el margen provocan tanto un aumento de las rentas como una disminución de los beneficios. Al disminuir los beneficios, la tasa de acumulación de capital disminuye; este proceso continúa gradualmente hasta que la tasa de beneficios es casi cero y la acumulación de capital cesa. En ese momento, toda la dinámica del sistema capitalista se paraliza: la tasa de beneficios está aproximándose a cero; no hay acumulación de capital y, por tanto, no hay crecimiento económico; el crecimiento de la población se ha detenido; los salarios se encuentran en el nivel de subsistencia; y las rentas son altas.

Se podría decir que lo único que demuestra Ricardo es que los beneficios deben disminuir en la agricultura. Pero, ¿y en el sector manufacturero? Suponiendo que los mercados son perfectamente competitivos, al disminuir la tasa de beneficios en la agricultura, el capital se trasladará para aprovechar las tasas de beneficios más altas del sector manufacturero. Sin embargo, en el equilibrio a largo plazo la tasa de beneficios debe ser la misma en todos los sectores de la economía, por lo que cuando la tasa de beneficios disminuye en la agricultura, también debe disminuir en el sector manufacturero. Una vez que se reduce la fuerza dinámica en el modelo ricardiano, a saber, la acumulación de capital, todo el sistema resulta afectado y llega finalmente a lo que se

ha denominado estado estacionario clásico. Esta funesta predicción de la economía clásica reforzó la idea de que la economía era una ciencia lúgubre.

Podemos realizar el mismo análisis utilizando la Figura 5.3. A medida que se acumula capital y crece la población en una economía en crecimiento, se utiliza un número cada vez mayor de unidades de capital y de trabajo en la cantidad fija de tierra. Si se extiende el margen y se llega al punto en el que *OI* representa la última dosis de capital y trabajo aplicada, observamos que el nuevo nivel más alto de renta es el área *GAH*; los beneficios se han reducido al área *EGHJ*; y ahora la masa salarial total es *OEJL*. A medida que se extiende más el margen, el nivel de renta aumenta hasta que el producto total está formado exclusivamente por salarios y rentas, y los beneficios son cero. Éste es el estado estacionario; se alcanza cuando se aplican *OP* dosis de capital y trabajo. La renta es *EAQ*, los salarios son *OEQP* y los beneficios son cero.

Reconsideración de las leyes del trigo

El análisis anterior de las fuerzas que determinan la distribución de la renta y los cambios que experimenta con el paso del tiempo revela algunas de las consecuencias económicas de las leyes del trigo. La protección de la agricultura británica de la competencia extranjera provocó una disminución de las importaciones de cereales y un aumento de la producción de cereales en Inglaterra. Al aumentar la producción de cereales en Inglaterra, los márgenes intensivo y extensivo se extendieron y los beneficios disminuyeron al aumentar las rentas. Aunque Ricardo ya había llegado a la conclusión de que la tendencia a largo plazo de la economía provocaría esta redistribución de la renta de los capitalistas en favor de los terratenientes, era contrario a las leyes del trigo porque acelerarían el proceso. Como la fuente del crecimiento económico era la acumulación de capital de los capitalistas, las leyes del trigo tenían la consecuencia negativa de frenar el ritmo de crecimiento económico y acelerar la llegada del estado estacionario.

Es interesante señalar que aunque Ricardo compró tierras y probablemente aplicó su análisis económico a la gestión de sus propias inversiones (cuando murió, sus propiedades se valoraron en más de 100 millones de dólares a los precios de hoy), como parlamentario y como ciudadano criticó sistemáticamente los intereses económicos de los terratenientes y defendió la reducción de los aranceles sobre los bienes agrícolas, así como el libre comercio internacional. Colocó en este caso el bienestar de la sociedad por encima de sus propios intereses como terrateniente.

Ricardo expuso otro argumento en contra de las leyes del trigo, a saber, que las barreras al comercio internacional reducen el bienestar de *todas* las economías del mundo. Para comprender este razonamiento, debemos examinar primero su doctrina de la ventaja comparativa.

LA VENTAJA COMPARATIVA

La enorme sutileza mental de Ricardo es evidente en su doctrina de la *ventaja comparativa* aplicada al comercio internacional. Con esta doctrina reforzó los argumentos a favor del libre comercio ampliando el análisis de Adam Smith de los beneficios que

puede generar la libre circulación internacional de bienes. Si la nación A podía producir un bien con menos costes que la B y si la B podía producir otro bien con menos costes que la A, ambas se beneficiarían si practicaran la especialización territorial y el comercio. En la terminología de la teoría del comercio internacional, si una nación tiene una ventaja absoluta en la producción de una mercancía y otra tiene una ventaja absoluta en la producción de otra, ambas pueden beneficiarse especializándose en la mercancía que les cuesta menos producir. Los historiadores del pensamiento económico discrepan sobre cuál es el autor de la doctrina de la ventaja comparativa. Los principales candidatos son Ricardo, Robert Torrens (1780–1864) y James Mill (1773–1836). En todo caso, fue la presentación de Ricardo la que influyó en el pensamiento económico posterior.

La ventaja absoluta

Antes de examinar la teoría de la ventaja comparativa de Ricardo, analicemos primero un modelo de dos mercancías y dos países y examinemos el comercio internacional cuando cada país tiene una *ventaja absoluta* en una de las mercancías.

Según los datos de la Tabla 5.3, Inglaterra tiene una ventaja absoluta sobre Portugal en la producción de tejido. Los datos ilustran esta ventaja desde el punto de vista del producto, pero también puede verse desde el punto de vista del coste. Por tanto, el coste de producir tejido, medido en tiempo de trabajo, es menor en Inglaterra que en Portugal. Portugal tiene una ventaja absoluta en la producción de vino. Para demostrar que habrá comercio internacional, es necesario demostrar primero que ambas naciones podrían beneficiarse si comerciaran. Si es posible aumentar la producción total de vino y tejido por medio de la especialización y si es posible llegar a los precios internacionales o relación de intercambio del vino y tejido que benefician a ambas naciones, estarán sentadas las bases para que haya comercio internacional.

Si Inglaterra transfiere una unidad de trabajo de la industria del vino a la de tejido y Portugal transfiere una unidad de trabajo de la industria de tejido a la de vino, la producción total tanto de vino como de tejido aumenta, mientras que sigue utilizándose la misma cantidad total de trabajo en cada economía. Aunque la transferencia de una unidad de trabajo de la industria del vino en Inglaterra reduce la producción en 4 litros, la aplicación de otra unidad de trabajo en la industria del vino en Portugal aumenta la producción en 8 litros, por lo que ahora la producción mundial total de vino es de 4 litros más. Asimismo, aunque la producción de tejido disminuye en 1 metro en Portugal como consecuencia de la transferencia de una unidad de trabajo de la producción de tejido, la unidad adicional de trabajo en la industria inglesa de tejido aumenta en 2 metros, por lo que la producción total de tejido aumenta en 1 metro. Por tanto, la pro-

Tabla 5.3 La producción por unidad de trabajo

	Vino (litros)	Tejido (metros)
Inglaterra	4	2
Portugal	8	1

ducción total de nuestro mundo de dos naciones es mayor como consecuencia de la transferencia de trabajo a las industrias que tienen una ventaja absoluta.

Nuestro problema siguiente es averiguar si los precios que beneficiarían a ambas naciones pueden establecerse por medio del comercio internacional. Analizaremos los precios por medio del trueque. En Inglaterra, 1 metro de tejido se cambiaría por 2 litros de vino; el precio del tejido es el doble del precio del vino. Los ingleses estarían dispuestos a cambiar tejido por vino si pudieran recibir más de 2 litros de vino por 1 metro de tejido. En Portugal, los precios internos del vino y del tejido serían de 8 litros de vino por 1 metro de tejido. Si los portugueses pudieran cambiar menos de 8 litros de vino y recibir a cambio 1 metro de tejido, lo harían. Hemos demostrado, pues, que hay una serie de precios internacionales del vino y el tejido que beneficiarían a ambas naciones y que ambas se beneficiarían comerciando a precios comprendidos entre 7,9 litros de vino por 1 metro de tejido y 2,1 litros de vino por 1 metro de tejido.

La ventaja comparativa

Tanto Smith como Ricardo reconocieron los beneficios de la especialización y el comercio internacionales cuando los países tienen ventajas absolutas, pero ¿qué ocurre cuando un país es más eficiente en la producción de todas las mercancías? Modifiquemos nuestro ejemplo suponiendo que la productividad se triplica en Inglaterra y que, como consecuencia, los niveles de producción por unidad de trabajo son los que muestra la Tabla 5.4.

Ahora Inglaterra es más productivo que Portugal en ambas industrias, por lo que los costes de producción medidos en tiempo de trabajo son menores en Inglaterra en el caso de ambos bienes. El argumento de la ventaja comparativa demuestra que con los datos de la Tabla 5.4 el comercio será, aún así, beneficioso para ambas naciones. Aunque Inglaterra tiene una ventaja absoluta en la producción de ambos bienes, no es la ventaja absoluta sino la ventaja comparativa la que es crucial para saber si el comercio internacional es beneficioso. En este ejemplo, Inglaterra tiene una ventaja comparativa en la producción de tejido y Portugal en la de vino. La ventaja comparativa se averigua examinando las productividades relativas existentes dentro de cada economía. La ventaja comparativa de Inglaterra en el tejido la demuestra el hecho de que cada metro de producción adicional de tejido en Inglaterra significa la pérdida de 2 litros de vino, mientras que en Portugal debe renunciarse a 8 litros de vino para obtener otro metro de tejido. La ventaja comparativa de Portugal en el vino la indica el hecho de que en Portugal para obtener otro litro de vino sólo hay que renunciar a 1/8 metros de tejido, mientras que Inglaterra debe renunciar a 1/2 metro de tejido para producir otro litro de vino.

Tabla 5.4 La producción por unidad de trabajo

	Vino (litros)	Tejido (metros)
Inglaterra	12	6
Portugal	8	1

Para demostrar que la especialización y el comercio pueden aumentar la producción mundial total, averigüemos cuáles son las ganancias y las pérdidas si Inglaterra produce más tejido y menos vino y si Portugal produce menos tejido y más vino. La transferencia de una unidad de trabajo de la industria del vino a la de tejido en Inglaterra aumenta la producción de tejido en 6 metros y reduce la de vino en 12 litros. La transferencia de 2 unidades de trabajo en Portugal a la industria del vino aumenta la producción de vino en 16 litros y reduce la de tejido en 2 metros. La ganancia neta de estas transferencias de trabajo en los dos países es de 4 litros de vino ($16 - 12$) y 4 metros de tejido ($6 - 2$).

Es fácil establecer una serie de precios mutuamente satisfactorios. Cuando aumentamos la productividad en Inglaterra para ilustrar el principio de la ventaja comparativa, no modificamos los precios internos de Inglaterra: los datos de la Tabla 5.3 o de la 5.4 nos permiten determinar que 2 litros de vino valen 1 metro de tejido en Inglaterra. Tanto Inglaterra como Portugal se beneficiarían si comerciaran a unos precios comprendidos entre 7,9 litros de vino por 1 metro de tejido y 2,1 litros de vino por 1 metro de tejido.

Por medio de su doctrina de la ventaja comparativa, Ricardo demostró que el elemento determinante de los beneficios del comercio internacional no es la ventaja absoluta sino la ventaja comparativa. Hemos mostrado con los datos de la Tabla 5.4 que Inglaterra puede beneficiarse comerciando con Portugal, aunque tenga una ventaja absoluta en todas las industrias, mientras Portugal tenga una ventaja comparativa en una industria. Lo importante no es la productividad de la industria inglesa del vino en comparación con la portuguesa sino el coste de oportunidad del tejido en Inglaterra en comparación con el coste de oportunidad del tejido en Portugal.

Utilizando los datos de la Tabla 5.4, podemos construir la 5.5, que mide los costes de oportunidad de los dos bienes en las dos naciones. Según el supuesto del pleno empleo de Ricardo, si queremos producir una cantidad mayor de cualquier bien, su coste se medirá por medio de la cantidad perdida de los bienes cuya producción debe reducirse cuando se transfieren recursos de la industria en declive a la industria en expansión. Nuestro sencillo modelo de dos mercancías nos permite medir el coste de oportunidad por medio del otro bien de la economía. El coste de oportunidad del tejido en Inglaterra (2 litros de vino) es menor que el coste de oportunidad del tejido en Portugal (8 litros de vino) y el coste de oportunidad del vino en Portugal (1/8 metros de tejido) es menor que en Inglaterra (1/2 metro de tejido). Por tanto, cuando Inglaterra produce tejido y lo intercambia por el vino que produce Portugal, la producción mundial total es mayor y ambos países se benefician del comercio.

Para ilustrar la importancia para el comercio de las diferencias de costes de oportunidad, sustituyamos los datos de nuestros ejemplos anteriores por los de la Tabla 5.6. Ahora Inglaterra tiene una ventaja absoluta en la producción de vino y tejido, pero nin-

Tabla 5.5 Los costes de oportunidad

	Vino	Tejido
Inglaterra	1/2 metro de tejido	2 litros de vino
Portugal	1/8 metro de tejido	8 litros de vino

Tabla 5.6 La producción por unidad de trabajo

	Vino (litros)	Tejido (metros)
Inglaterra	12	6
Portugal	8	4

guna ventaja comparativa en ninguno de los dos. Los costes de oportunidad de cada nación son los mismos: el coste de oportunidad de un metro de tejido es de 2 litros de vino y el de un litro de vino es 1/2 metro de tejido. En otras palabras, los precios relativos de los dos bienes son los mismos en los dos países: 2 litros de vino son iguales a 1 metro de tejido (el precio del tejido dividido por el precio del vino es igual a 2). En los casos en los que los costes de oportunidad son los mismos, ninguno de los dos países tiene una ventaja comparativa y el comercio no beneficia a ninguna de las dos naciones.

Aunque Ricardo demostró que el comercio es beneficioso cuando cada nación tiene unos costes de oportunidad diferentes, no consideró otro aspecto del problema. ¿Cuál sería el precio internacional del tejido y el vino y cómo se repartirían los beneficios del comercio entre los países? En el ejemplo que empleó Ricardo, partió del supuesto de que el precio o relación de intercambio entre el vino y el tejido en el comercio internacional se situaría en un punto situado a medio camino entre los precios más favorables para cada nación; por tanto, los beneficios del comercio se repartirían por igual entre los dos países. Torrens también consideró esta cuestión, pero fue J. S. Mill quien resolvió correctamente el problema llegando a la conclusión de que la relación de intercambio o precio internacional depende de la fuerza relativa de la demanda de las mercancías en las naciones que comercian.

El concepto ricardiano de ventaja comparativa no sólo es elegante desde el punto de vista teórico sino que también tiene importantes implicaciones para la política económica. Si sustituimos el sencillo modelo de dos mercancías y dos naciones por un mundo formado por multitud de mercancías y países, el principio de la ventaja comparativa indica que mientras los costes de oportunidad varíen de unos países a otros, es posible beneficiarse del comercio internacional. El argumento clásico en contra de la intervención del Estado en el comercio internacional, expuesto convincentemente por primera vez por Smith, fue ampliado considerablemente por Ricardo. Las leyes inglesas del trigo, al impedir la libre circulación internacional de bienes, no sólo frenaban la tasa de crecimiento económico en Inglaterra al redistribuir la renta de los capitalistas en favor de los terratenientes, sino que también reducían el bienestar del ciudadano medio en todas las naciones. La doctrina de la ventaja comparativa pone al descubierto la falacia de la idea imperante de que la carga de un arancel recae en los extranjeros.

La doctrina de la ventaja comparativa tiene implicaciones aun más generales y más importantes que las que se refieren al comercio internacional. Hemos visto que tanto los escolásticos como los mercantilistas pensaban que los intercambios o el comercio entre dos agentes beneficiaban a uno a costa del otro, ya que suponían implícitamente que la cantidad total de bienes era fija, por lo que si una de las partes se beneficiaba, la otra salía perdiendo. Este supuesto también está implícito en algunas teorías que creen ver un conflicto en los intercambios económicos en los que debe haber beneficiados y perjudicados.

Lo que demostró Ricardo con su teoría de la ventaja comparativa es que el comercio o los intercambios voluntarios entre dos partes pueden beneficiar a las dos, ya que la producción total es mayor como consecuencia del aumento que experimenta la eficiencia gracias a la especialización en el producto en el que una de ellas tiene una ventaja comparativa. Se podría ver la importancia de esta idea con ejemplos extraídos de un pequeña ciudad, de una nación y del comercio internacional. Supongamos que el mejor abogado de la ciudad también es el mejor mecanógrafo. ¿Mecanografiará sus propios trabajos? No, contratará a un mecanógrafo, pues aunque tenga una ventaja absoluta tanto en el ejercicio de la abogacía como en la mecanografía, obtiene una renta mayor dedicando su tiempo a la actividad en la que tiene una ventaja comparativa. Y su secretario, que acepta voluntariamente mecanografiar a cambio de un salario mucho más bajo que los honorarios por hora de un abogado, disfruta de mayor bienestar como consecuencia de su especialización en la actividad en la que tiene una ventaja comparativa. La cantidad total de producción es mayor como consecuencia de la práctica de la ventaja comparativa; la tarta económica es mayor. Una vez que se comprende este argumento, es fácil aplicarlo a la relación entre un abogado y un mecanógrafo, entre Nueva York y California y entre Inglaterra y Portugal.

El principio de la ventaja absoluta de Smith perjudicó a los argumentos mercantilistas a favor de la protección de las industrias del comercio extranjero; la doctrina de la ventaja comparativa casi los demolió. Y lo que es más importante, la doctrina también muestra que aunque hay conflictos en la sociedad debido a la escasez relativa, los intercambios voluntarios entre los agentes económicos provocan un aumento de la producción total y ganancias mutuas. Afortunadamente, ni el abogado ni el mecanógrafo necesitan comprender la teoría de la ventaja comparativa; ésta explica cómo actúan, no cómo piensan.

Ricardo, Smith y los fundamentos del comercio

Hemos visto que el desarrollo del argumento de la ventaja comparativa a favor del comercio interior e internacional dio un enorme impulso al desarrollo de un sistema de mercado, ya que en ese marco institucional, los individuos podían buscar su propio beneficio y realizar intercambios voluntarios y mutuamente beneficiosos que también beneficiarían a la sociedad en su conjunto. Sin embargo, desde otro punto de vista la aparición de la doctrina de la ventaja comparativa de Ricardo impidió paradójicamente el desarrollo de la teoría económica y, por tanto, comprender la economía, ya que se basaba en el supuesto de que las productividades relativas tanto de los individuos como de las sociedades estaban dadas y eran fijas. Los economistas llaman a esas variables fijas y dadas variables “exógenas” para indicar que su valor es determinado fuera de la estructura del modelo. Un modelo de la ventaja comparativa que muestra los beneficios que se obtienen comerciando tiene, pues, una orientación bastante estática.

Sin embargo, cuando examinamos los argumentos de Adam Smith a favor del comercio abierto y libre, observamos que tras su concepto de ventaja absoluta se encontraba la idea de que la división del trabajo aumentaba con el tiempo la productividad, hipótesis dinámica más que estática. Aplicando la idea de Smith de que la especialización y la división del trabajo aumentan la productividad, se podría afirmar que dos países que no tuvieran hoy ninguna ventaja comparativa podrían adquirirla con el tiempo especializándose en determinados procesos de producción. Por ejemplo, vemos

que en el caso de la Tabla 5.6, en el que ni Inglaterra ni Portugal tienen una ventaja comparativa, no hay base alguna para comerciar. Sin embargo, si Portugal comienza a especializarse en la producción de vino y a obtener rendimientos crecientes, sus costes medios disminuirán conforme aumente la producción y los costes de oportunidad de Portugal serán diferentes de los costes de oportunidad de Inglaterra, por lo que se creará una base para comerciar.

Observamos, pues, que la doctrina de la ventaja comparativa desarrollada a principios de la década de 1800 en Inglaterra, al considerar que el comercio es determinado



La ley de Say

Las ideas importantes en economía acaban asociándose con el tiempo a determinadas personas. Una de las asociaciones más famosas en economía es la ley de Say, llamada así en honor a Jean Baptist Say. La ley de Say no es una ley en el sentido físico en que debe ser cierta debido a las leyes de la naturaleza. Implica una relación general que se basa en la lógica deductiva y en supuestos sobre el funcionamiento de la economía. Por motivos pedagógicos, la relación generalmente se simplifica y se pierden los matices de la idea original. Sin embargo, los investigadores que han analizado más minuciosamente cómo se gestó ésta, han descubierto interesantes matices en la visión que tenía Say de la economía agregada. Consideremos la siguiente cita descubierta por el historiador del pensamiento económico Petur Johnsson.

Lo que me interesa en primer lugar es la siguiente cuestión, tan importante para los intereses actuales de la sociedad: ¿cuál es la causa de la superproducción general de todos los mercados del mundo, a los que llegan incesantemente mercancías para venderlas con pérdidas? ¿Cuál es la razón por la que en todos los estados, a pesar del deseo de realizar actividades acordes con la situación de la industria, generalmente hay dificultades para encontrar empleos lucrativos? Y cuando se encuentra la

causa de este mal crónico, ¿cómo se remedia? De estas cuestiones depende la tranquilidad y la felicidad de las naciones*.

¿Quién cree el lector que dijo eso? Como ha señalado Petur Johnsson (Jonsson, P. O. 1995, "On the Economics of Say and Keynes' Interpretation of Say's Law", *Eastern Economic Journal*, 21, primavera, págs. 147–55), fue Jean Baptiste Say (Say, 1821, 2). Es evidente que cuando Say escribió la cita anterior, no pensaba que la economía se encontrara siempre en el nivel de pleno empleo. Ahora bien, eso no quiere decir que la visión simplificada de la ley de Say sea totalmente errónea. Generalmente, Say y la mayoría de los economistas clásicos pensaban que la economía tendía hacia el pleno empleo, pero los economistas clásicos no excluían necesariamente como posibilidades los ciclos económicos y las recesiones. Lo que no podían aceptar era la idea de Malthus de que en la economía agregada hubiera una tendencia inherente hacia el subconsumo. Es esta interpretación poco sofisticada de la relación entre el ahorro y la inversión de la que discrepaban Say y otros economistas clásicos.

* J. B. Say, *Letters to Mister Malthus*, 1821, trad. John Richter, Londres, Sherwood, Neely y Jones, 1967.

por una variable exógena, dejó sin desarrollar una valiosa idea de Adam Smith. No fue hasta la segunda mitad del siglo XX cuando los economistas comenzaron a formular teorías del comercio en las que empezaron a aparecer los rendimientos decrecientes determinados *endógenamente*.

Las diferencias entre Smith y Ricardo en la manera de entender los fundamentos del comercio se deben a sus diferentes enfoques metodológicos. En el capítulo introductorio, señalamos la distinción entre la economía positiva, la normativa y el arte de la economía. En el 4 vimos que Adam Smith fue un maestro en la utilización del análisis contextual para desarrollar sus propuestas para la política económica. Ricardo, aunque tenía una metodología más abstracta que Smith y un enfoque menos contextual de la política económica, a pesar de eso era muy bueno en el arte de la economía. Le preocupaban las consecuencias de las medidas económicas que estaban protegiendo la agricultura británica. Utilizando una teoría del valor trabajo y otros supuestos igualmente abstractos, llegó a la conclusión de que las leyes del trigo que protegían la agricultura británica reducirían los beneficios y frenarían las tasas de acumulación de capital y de crecimiento económico. El libre comercio era una buena política, según Ricardo. Su modelo de la ventaja comparativa era igualmente atractivo y carente de base contextual. Llegó a la conclusión de que los intercambios voluntarios que se hacían libremente aumentarían el tamaño de la tarta económica. Evidentemente, de los ejemplos de Smith y Ricardo se desprende que el arte de la política económica puede ser dominado por economistas de tendencias metodológicas diferentes.

ESTABILIDAD Y CRECIMIENTO EN UNA ECONOMÍA CAPITALISTA

Una discusión entre Ricardo y Malthus sobre la capacidad de un sistema capitalista para mantener el pleno empleo de sus recursos influyó significativamente en el desarrollo de la teoría económica. En la literatura sobre economía, esta discusión se conoce con el nombre de controversia sobre la ley de Say, en honor al economista francés J. B. Say (1776–1832) y en ella ganó Ricardo; a partir de entonces la teoría económica ortodoxa apenas prestó atención a las cuestiones que planteaba la ley de Say hasta la década de 1930, en que J. M. Keynes desarrolló su teoría macroeconómica y criticó al mismo tiempo las ideas de Ricardo. La ley de Say se basa en esencia en la idea de que un sistema capitalista logra automáticamente el pleno empleo de sus recursos y elevadas tasas de crecimiento económico. Ricardo, James Mill y J. B. Say defendieron esta postura, pero Malthus la atacó. En realidad, la discusión sobre la estabilidad y el crecimiento en un sistema capitalista ya había surgido en la literatura mercantilista, por lo que tendremos una perspectiva mejor si comenzamos por esa discusión.

Ideas mercantilistas sobre la demanda agregada

La mayoría de los mercantilistas creía que la frugalidad y el ahorro individuales eran beneficiosos para la nación. Algunos sostenían, sin embargo, que el ahorro causaba desempleo y que un incremento del gasto de consumo aumentaría la actividad econó-



La relevancia de Ricardo

¿Deben existir los aranceles, los contingentes y demás mecanismos que protegen la industria y la agricultura de Estados Unidos de la competencia extranjera? El análisis ricardiano de estas cuestiones sigue siendo relevante hoy. Ricardo se dio cuenta correctamente de que las medidas que pretendían proteger a los estadounidenses de los extranjeros en realidad los perjudicaban de varias formas. Estas medidas aumentan la parte relativa de la tarta que reciben algunos sectores de la economía a costa de otros. Los contingentes, los aranceles y los acuerdos que limitan las importaciones de automóviles japoneses, por ejemplo, redistribuyen de hecho la renta real de los compradores de automóviles —ya sean de fabricación estadounidense o japonesa— en favor del trabajo, la dirección de las empresas y los accionistas de la industria automovilística.

La doctrina de la ventaja comparativa de Ricardo demuestra que el efecto de los mecanismos que impiden el libre comercio es la reducción del tamaño de la tarta económica del mundo. Actualmente, en todo el mundo las subvenciones a la agricultura na-

cional están reduciendo significativamente el bienestar de la mayoría de los ciudadanos de todo el mundo.

Los economistas clásicos especularon sobre las tendencias a largo plazo del capitalismo. El futuro económico de la humanidad se basa en el resultado de dos grandes fuerzas: los rendimientos decrecientes (en los que hizo hincapié Ricardo), que *reducen* la producción adicional del capital y el trabajo aplicados en la agricultura y la industria, y el desarrollo tecnológico, que la *aumentan*. ¿Qué fuerza prevalece?

Los economistas han subestimado históricamente la tasa de desarrollo tecnológico, debido posiblemente a que no comprenden perfectamente este proceso. ¿Podemos influir en la tasa de progreso tecnológico por medio de medidas que fomenten el gasto en investigación y desarrollo? Aunque podamos, ¿está también el gasto para aumentar la tasa de desarrollo tecnológico sujeto a los rendimientos decrecientes y es inevitable, por tanto, el estado estacionario de Ricardo? Son cuestiones que planteó la teoría de Ricardo y que aún no han obtenido respuesta.

mica y, por tanto, beneficiaría a la economía. El mayor defensor de esta tesis fue Bernard Mandeville, que expuso sus ideas en un poema alegórico y en varios comentarios en prosa recopilados con el título de *The Fable of the Bees* (la mejor edición es la de F. B. Kaye, 1924). Según Mandeville, el gasto, especialmente en consumo de bienes de lujo, promovía la prosperidad y el empleo y el ahorro era perjudicial para la economía porque reducía los niveles de producción y de empleo. Criticó a sus contemporáneos porque sus ideas sobre el ahorro y la prosperidad eran incoherentes: “Desear que aumenten el comercio y la navegación y que disminuya al mismo tiempo el consumo de lujo es una contradicción”¹².

¹² Bernard Mandeville, *A Letter to Dion*, ed. Bonamy Dobrée, Liverpool, University Press of Liverpool, 1954, pág. 49.

Ideas de Smith sobre la demanda agregada

Smith rechazó las ideas de Mandeville y de los mercantilistas que pensaban como él. Alabó la frugalidad y el ahorro; según su análisis, el principal determinante de la prosperidad y el crecimiento era la acumulación de capital. Sostenía que los subconsumistas, que creían que un consumo insuficiente provocaba una depresión y una baja tasa de crecimiento, tenían una visión errónea de la situación porque no comprendían el proceso del ahorro y la inversión y su repercusión en la economía. Para Smith, el ahorro no reduce la demanda agregada sino que reorienta simplemente la demanda de los bienes de consumo hacia los bienes de inversión.

Los capitales aumentan con la frugalidad y disminuyen con el despilfarro y la mala administración... Al igual que el capital de una persona sólo puede aumentar por lo que ahorra de sus ingresos anuales o de sus ganancias anuales, así el capital de una sociedad, que es el capital de todos los individuos que la componen, sólo puede aumentar de la misma forma... Lo que se ahorra anualmente se consume con la misma regularidad que se gasta anualmente y también casi al mismo tiempo; pero es consumido por un conjunto diferente de personas¹³.

El subconsumismo malthusiano

Quienes no pertenecen al campo de la economía normalmente asocian a Malthus únicamente con su desarrollo de una teoría de la población. Lo mismo hizo la mayoría de los economistas hasta que los escritos de J. M. Keynes reavivaron el interés por las teorías económicas de Malthus. En varios panfletos y especialmente en sus *Principles of Political Economy*, publicados por primera vez en 1820, Malthus expuso su teoría económica, diferente de la de Ricardo en diversas cuestiones. Lo que nos interesa ahora son las ideas de Malthus sobre las consecuencias económicas del ahorro, o sea, de la acumulación de capital. Estas ideas se exponen en sus *Principles*, especialmente en el Libro II, Capítulo 1, titulado “Sobre el progreso de la riqueza” (el Libro II, Capítulo 1, se refiere a la segunda edición de *Principles* de Malthus, que se publicó en 1836 y que es la edición más accesible; el capítulo es esencialmente igual que el 7 de la primera edición, que se publicó en 1820).

Smith había llegado a la conclusión de que el progreso económico depende del tamaño y la eficiencia de la población trabajadora, de la cantidad de recursos naturales y su calidad, de la estructura institucional y de la cantidad de acumulación de capital, que consideraba que era el determinante crucial del desarrollo económico. Ricardo también pensaba que la acumulación de capital era la principal fuente de crecimiento de la riqueza de una nación. Este análisis se basa exclusivamente en el lado de la oferta agregada: el crecimiento es limitado únicamente por el grado en que una nación puede aumentar su oferta de trabajo, capital y recursos naturales. Pero ¿qué ocurre si la demanda agregada de producto final es menor que la oferta agregada y se produce una cantidad inferior al pleno empleo de los recursos, o sea, una depresión?

Los pocos mercantilistas que habían planteado la posibilidad del *subconsumo* o superproducción fueron silenciados eficazmente por la refutación de Adam Smith de sus pos-

¹³ Smith, *Wealth of Nations*, pág. 321.

turas. No obstante, la cuestión surgió de nuevo a principios de la década de 1800. Lord Lauderdale (1759–1839), en *An Inquiry into the Nature and Origin of Public Wealth* (1804) y Jean Charles Sismondi (1773–1842), en *Nouveaux principes d'économie politique* (1819), pusieron en cuestión la capacidad de una economía para utilizar plenamente sus recursos de una manera automática. En 1820, Malthus también planteó estas cuestiones y desencadenó un famoso debate con Ricardo. En el Libro II de la edición de sus *Principles* de 1836, Malthus examinó las supuestas causas del crecimiento económico y criticó cada una de ellas, sosteniendo que era necesario considerar el lado de la demanda o lo que él llamaba “demanda efectiva”. Malthus nunca explicó con precisión lo que entendía por demanda efectiva y su comprensión de las cuestiones que plantea la ley de Say es ciertamente confusa. Sin embargo, se dio cuenta de que era difícil mantener el pleno empleo de los recursos, aunque no comprendió claramente la naturaleza exacta de estas dificultades.

En su análisis del proceso de acumulación de capital, Malthus presentó análisis del problema del mantenimiento del pleno empleo tanto simplistas como más sofisticados. Su argumento más simplista es que el trabajo no recibe todo el producto, por lo que la propia demanda de trabajo no es suficiente para comprar todos los bienes finales a precios satisfactorios. El trabajo tiene la voluntad para comprar bienes, pero carece del poder adquisitivo, mientras que los capitalistas tienen el poder adquisitivo, pero carecen de la voluntad. Esta afirmación es, desde luego, correcta, pero si los capitalistas devuelven sus ahorros al mercado en forma de demanda de bienes de producción, la demanda agregada no será insuficiente. Malthus aceptaba la idea de que ahorro no significa atesoramiento y de que volvía al mercado en forma de gasto de inversión. A veces sugirió otras funciones del dinero y puso en cuestión la idea ricardiana de que el dinero no es más que un medio de cambio y de que nadie retiene el poder adquisitivo, pero nunca vertió estas ideas en una explicación monetaria de las depresiones.

Sus ideas más sofisticadas sobre algunos problemas de la economía sugieren que el proceso de ahorro e inversión no puede mantenerse indefinidamente sin provocar un estancamiento a largo plazo. Sostenía que hay una tasa correcta de acumulación de capital que la economía puede absorber y que un exceso de ahorro y de inversión causa dificultades. El proceso de ahorro provoca una reducción de la demanda de bienes de consumo y el proceso de inversión provoca la producción de más bienes de consumo en el futuro. Malthus reconoció, además, que para mantener la plena utilización de los recursos en un sistema capitalista, hay que seguir aumentando el nivel total de producción y de consumo. Como dice la Reina Roja en la obra de Lewis Carroll *A través del espejo*, “Como ve, aquí hay que correr todo lo que se pueda para permanecer en el mismo lugar”.

Malthus llegó a la conclusión de que como la demanda efectiva procedente de los trabajadores y de los capitalistas era insuficiente, la diferencia debía ser cubierta por los miembros de la sociedad que consumía, pero no producían. Estos consumidores improductivos eran los que ofrecían servicios (los maestros, los sirvientes y los funcionarios públicos, entre otros) y los terratenientes. Por tanto, una de las funciones sociales de los terratenientes era consumir sin producir y, por tanto, ayudar a impedir la depresión y el estancamiento final de la economía.

La ley de Say

Los economistas clásicos ortodoxos rechazaron las críticas de Lauderdale, Sismondi y Malthus. Quienes expusieron de una manera más convincente y explícita su postura

fueron J. B. Say, James Mill y Ricardo, para los que en el proceso de producción de bienes se generaba suficiente poder adquisitivo para conseguir estos bienes en el mercado a un precio satisfactorio. Sostenían que podía haber superproducción o lo que llamaban *superabundancia* en algunos mercados, pero que era imposible que hubiera superproducción general en toda la economía. Las disminuciones que pudiera experimentar el nivel general de actividad económica serían breves, ya que el mercado llevaría automáticamente al sistema a utilizar plenamente sus recursos. Los clásicos insistían, pues, en que a largo plazo no podía haber una acumulación excesiva de capital.

No cabe duda de que si se produce un automóvil que se vende por 20.000 dólares y deducimos los pagos realizados a los distintos factores de producción, el residuo es cero. Eso es cierto por definición, ya que lo que no son salarios, rentas o intereses va a parar a los capitalistas en forma de beneficios. Ahora los trabajadores, los terratenientes y los capitalistas tienen poder adquisitivo por valor de 20.000 dólares en el bolsillo. Lo mismo ocurre en el conjunto de la economía; es decir, sus miembros reciben el valor de su producción anual en forma de poder adquisitivo. No cabe duda, pues, de que siempre se genera suficiente poder adquisitivo para conseguir los bienes producidos en el mercado. Los clásicos reconocían, además, que la demanda y la oferta podían no ser iguales en algunos mercados y que podía haber superproducción de algunos bienes, es decir, un exceso de oferta en una industria. Esa superproducción en una industria es una manifestación de las fuerzas del mercado en funcionamiento, en el lado de la demanda o en el lado de la oferta. Pero la existencia de un exceso de oferta en una industria significa que tiene que haber un exceso de demanda de bienes en otra. Suponiendo que los precios son flexibles y que los recursos pueden moverse, los factores de producción abandonarán la industria en la que hay exceso de oferta y se irán a la industria en la que hay exceso de demanda. Por tanto, el pleno empleo de los recursos está garantizado a largo plazo.

Aunque se genera suficiente poder adquisitivo para conseguir en el mercado todos los bienes producidos, ¿qué garantías hay de que se ejercerá este poder adquisitivo en el mercado? La respuesta que contiene la ley de Say a menudo se formula simplemente de la manera siguiente: la oferta crea su propia demanda. No cabe duda de que la oferta crea una demanda potencial, pero lo crucial es si esa demanda potencial se convierte en el mercado en demanda *efectiva*. Ricardo, James Mill y Say abordaron esta cuestión afirmando simplemente que todo el poder adquisitivo potencial volvía al mercado en forma de demanda de bienes de consumo o de bienes de producción. Esencialmente, volvieron a la postura smithiana de que una decisión de ahorrar es una decisión de invertir. Rechazaban la posibilidad del atesoramiento: nadie guarda oro bajo llave en una caja. El dinero no era más que un medio de cambio en su sistema, por lo que rechazaban que las depresiones o el estancamiento se debieran a causas monetarias. Aunque la defensa clásica de la ley de Say tiene algunos puntos débiles, Malthus nunca se dio cuenta claramente de estas dificultades. Trató de rebatir la teoría y aceptar al mismo tiempo todos los supuestos necesarios para su demostración. Sí sospechaba que la teoría era incorrecta, pero nunca fue capaz de convertir esta idea en una crítica sólida o en una teoría alternativa de los determinantes del nivel de renta y de la tasa de crecimiento económico.

Los debates bullionistas, Henry Thornton y la teoría monetaria de Ricardo

Las ideas de Ricardo sobre la ley de Say se desarrollaron en debates que surgieron a principios de la década de 1800 y que se llamaron *debates bullionistas*. Lo que se discutía

era cuál era la causa de la inflación existente durante las guerras napoleónicas. Los bullionistas sostenían que la causa de la inflación era la expansión monetaria registrada durante las guerras. Los antibullionistas mantenían que las causas eran más complejas, pero que entre ellas había causas reales como las malas cosechas. Eran partidarios de la *doctrina de los billetes reales*, según la cual si la emisión de dinero estaba relacionada con operaciones comerciales financieras a corto plazo (como la financiación de existencias), no podía haber un exceso de emisión de dinero. Cuando el crecimiento monetario no era mayor que las necesidades del comercio real, las causas de la inflación no estaban en el sector monetario. Robert Torrens (1780–1864) fue un importante defensor de la postura antibullionista y su *Essay on Money and Paper Currency* (1812) es una buena exposición de su postura.

En este debate, Ricardo pronto se convirtió en un importante expositor de la postura bullionista, que es similar a la postura monetarista moderna: la inflación siempre es un fenómeno monetario. Para Ricardo, la “acción” en la economía estaba en el sector real; su teoría monetaria refleja esta idea. El dinero era simplemente un velo que ocultaba la economía real; sus escritos en el debate tenían por objeto eliminar ese velo.

La autoridad de Ricardo hizo que quedaran eclipsadas las ideas de Henry Thornton (1760–1815), economista mucho más sutil y, en cuestiones monetarias, más reflexivo. En su libro más famoso, *The Paper Credit of Great Britain* (1802), Thornton realizó un análisis notablemente sofisticado no sólo de la relación entre el dinero y los precios sino también de la vía a través de la cual el dinero afecta a los precios. Thornton analizó el efecto que produce el dinero a través de los tipos de interés y de las prácticas de los bancos en cuestiones de préstamos y reconoció la posibilidad de que un desequilibrio monetario afectara a la economía real y, por tanto, de que el dinero afectara a la economía real. Para Thornton, el dinero era más que un velo. En su análisis, reconoció incluso la distinción entre los tipos de interés reales y nominales. Pero como suele suceder en economía y en otros campos, estas ideas más sofisticadas se quedaron por el camino y la teoría monetaria clásica recibida siguió siendo una teoría simplista que giraba en torno a la versión de la *teoría cuantitativa del dinero* favorecida por Ricardo, en la que las fuerzas monetarias son simplemente un velo que oculta las fuerzas reales.

El desempleo tecnológico

En la tercera y última edición de *Principles*, publicada en 1821, Ricardo añadió un nuevo capítulo titulado “Sobre la maquinaria”, en el que analizó el efecto que producía en la economía la introducción de maquinaria. Hasta entonces pensaba que la introducción de maquinaria ahorradora de trabajo no generaba desempleo y era beneficiosa para toda la sociedad. En el movimiento obrero era creciente el temor a que la nueva maquinaria creara desempleo. Ricardo no abordó directamente esta cuestión en las dos primeras ediciones de *Principles*, pero en su *Essay on Profits* llegó a la conclusión de que la introducción de maquinaria elevaría los salarios reales del trabajo. En un discurso pronunciado en el Parlamento en 1819 y en una carta enviada a su amigo McCulloch, afirmó que la introducción de maquinaria no reducía la demanda de trabajo¹⁴. Ricardo

¹⁴ Ricardo, *Principles*, pág. lviii.

cambió evidentemente de opinión sobre esta cuestión tras leer y evaluar críticamente los *Principles* de Malthus. En su nuevo capítulo titulado “Sobre la maquinaria”, Ricardo afirma: “La opinión de la clase obrera de que el empleo de maquinaria a menudo va en contra de sus intereses no se basa en un prejuicio o en un error sino que es acorde con los principios correctos de la economía política”¹⁵.

El análisis de Ricardo de la posibilidad del *desempleo tecnológico* no es tan incoherente con su postura sobre la imposibilidad de que haya superproducción general como implicaría la cita anterior. Creía que si la maquinaria recién introducida se financiaba desviando capital circulante hacia el capital fijo, el fondo de salarios disminuía y había desempleo. No se preguntó cuánto duraría este desempleo y cómo podían llevar los cambios del mercado a una nueva posición de pleno empleo. Si la maquinaria recién introducida se financiaba con ahorros en lugar de capital circulante, no había desempleo. Parece claro, pues, que las ideas de Ricardo sobre la posibilidad de que el desempleo fuera causado por maquinaria ahorradora de trabajo estaban cambiando y que nunca concilió totalmente estas ideas con su defensa de la ley de Say.

Opiniones de Keynes sobre Malthus y Ricardo

El interés actual por la controversia entre Malthus y Ricardo sobre la ley de Say y por las ideas económicas de Malthus, aparte de su tesis sobre la población, se debe en gran parte a la teoría macroeconómica de J. M. Keynes y a sus elogios a Malthus y sus críticas a Ricardo. Keynes expuso sus opiniones sobre Malthus y Ricardo en un artículo sobre Malthus que donde más fácilmente se encuentra es en *Essays and Sketches in Biography* de Keynes y en *The General Theory*. Las opiniones de Keynes plantean tres cuestiones relacionadas entre sí: (1) la controversia entre Malthus y Ricardo sobre la ley de Say; (2) la metodología que debe utilizarse en economía; y (3) las consecuencias del triunfo de Ricardo sobre Malthus en lo que se refiere a estas dos cuestiones en el desarrollo posterior de la economía como disciplina. En *The General Theory*, Keynes afirma:

La idea de que podemos dejar tranquilamente de lado la función de demanda agregada es fundamental en el análisis de Ricardo y está en la base de lo que se nos ha enseñado durante más de cien años. Malthus se opuso vehementemente a la doctrina de Ricardo de que era imposible que la demanda efectiva fuera insuficiente, pero fue en vano, pues como no fue capaz de explicar claramente (salvo su apelación a los hechos comúnmente observados) cómo y por qué la demanda efectiva podía ser insuficiente o excesiva, no fue capaz de ofrecer un análisis alternativo; y Ricardo conquistó Inglaterra casi en la misma medida en que la Santa Inquisición conquistó España. Su teoría no sólo fue aceptada por el mundo financiero, por los hombres de estado y por el mundo académico sino que la controversia cesó; el otro punto de vista desapareció casi por completo; dejó de debatirse. El gran enigma de la demanda efectiva con que había batallado Malthus desapareció de la literatura económica. No se encontrará mención alguna a él en toda la obra de Marshall, Edgeworth y el profesor Pigou, que son quienes más han conseguido que la teoría clásica alcance el estado de madurez. Sólo pudo perdurar furtivamente, bajo la superficie, en los submundos de Karl Marx, Silvio Gesell o Major Douglas.

¹⁵ *Ibid.*, pág. 392.

La rotundidad de la victoria ricardiana es un tanto curiosa y misteriosa. Tuvo que deberse a una serie de elementos de la doctrina que la hicieron idónea para el entorno en el que se proyectó. El hecho de que llegara a conclusiones muy distintas a las que esperaría una persona normal y corriente sin formación acrecentó, supongo, su prestigio intelectual. El hecho de que su enseñanza, llevada a la práctica, fuera austera y a menudo difícil de asimilar, la ungió de virtud. El hecho de que se adaptara para soportar una vasta y coherente superestructura lógica, le dio belleza. El hecho de que pudiera explicar una gran parte de la injusticia social y de la aparente crueldad como un incidente inevitable en el sistema de progreso y de que de ella se dedujera que intentar cambiar esas cosas sería más perjudicial que beneficioso la invistió de autoridad. El hecho de que justificara en parte las actividades libres del capitalista individual le dio el apoyo de la fuerza social dominante en la que se sustenta el poder político¹⁶.

En su ensayo sobre Malthus, Keynes elogió su comprensión de las dificultades de una economía para mantener el pleno empleo, citando las cartas de Malthus a Ricardo “para mostrar que Malthus comprendía perfectamente los efectos que producía un exceso de ahorro en la producción a través de los efectos que producía en los beneficios”¹⁷. Los historiadores del pensamiento económico están de acuerdo en que Keynes dio demasiada importancia a las vagas ideas de Malthus sobre la incapacidad de la economía para alcanzar el pleno empleo. Aunque las ideas intuitivas de Malthus fueran correctas, su crítica de Ricardo es vaga y deficiente y, como señala Keynes con razón, no tenía ninguna construcción teórica alternativa que ofrecer en lugar de la ley de Say.

Una cuestión estrechamente relacionada con ésta y que Keynes planteó es la diferencia entre las metodologías de Malthus y Ricardo. Antes hemos señalado que Ricardo marcó un antes y un después en la metodología económica, sustituyendo la combinación de teoría y descripción histórica de Smith por modelos teóricos sumamente abstractos. Aunque la primera edición de *Essay on Population* de Malthus era estrictamente deductiva, tanto la segunda como el resto eran mucho más inductivas. A Keynes le parece bien la metodología de Malthus y critica los modelos abstractos de Ricardo. En los dos párrafos anteriores extraídos de *The General Theory*, Keynes hace tres alusiones a la metodología: una en la que le parece bien que Malthus recurra “a los hechos comúnmente observados” y dos en las que desdeña el modelo de Ricardo, que llega “a conclusiones muy diferentes a las que esperaría el hombre común y corriente sin formación” y que tiene “una vasta y coherente superestructura lógica”. Keynes colma de elogios a Malthus y a otros autores que, “dejándose llevar por su intuición, han preferido ver la verdad de una forma oscura e imperfecta a mantener el error, cometido realmente con claridad y coherencia y con una lógica fácil, pero basada en hipótesis que no se ajustan a los hechos”¹⁸. En su ensayo sobre Malthus, Keynes elogia la metodología de Malthus y dice de ella que es “un método con el que estoy muy de acuerdo y creo que es mucho más probable que llegue a conclusiones correctas que el enfoque alternativo de Ricardo”¹⁹. El elogio que hace Keynes de la metodología malthusiana es algo interesado, ya que esta metodología es, tal como él la define, similar a la suya.

¹⁶ John Maynard Keynes, *The General Theory of Employment, Interest and Money*, Nueva York, Harcourt Brace, 1936, págs. 32–33.

¹⁷ Keynes, *Essays and Sketches in Biography*, Nueva York, Meridian, 1956, pág. 34.

¹⁸ Keynes, *General Theory*, pág. 371.

¹⁹ Keynes, *Essays*, pág. 23.

Según Keynes, “la absoluta supremacía del [enfoque] de Ricardo durante un periodo de cien años ha sido un desastre para el progreso de la economía”²⁰ y “si el análisis económico del siglo XIX hubiera seguido la estela de Malthus en lugar de la de Ricardo, el mundo sería hoy mucho más sensato y rico”²¹. Esta opinión es, en parte, verdadera y, en parte, errónea. Hoy la economía comprendería ciertamente mejor las fuerzas que determinan el nivel de renta y de empleo si se hubieran analizado más a fondo las cuestiones planteadas por Malthus. Si se hubieran explorado antes estas cuestiones, se podrían haber evitado las enormes convulsiones económicas y sociales que se produjeron entre las dos guerras mundiales, por lo que cabe pensar que las fuerzas económicas y sociales que provocaron la Segunda Guerra Mundial nunca se habrían desarrollado. Pero el problema de la opinión de Keynes es que la emite *a posteriori*. ¿Cómo juzgar una proposición o una teoría económica en el momento en que se formula? ¿Debemos aceptar las vagas e intuitivas impresiones de un Malthus, cuya postura racionaliza en parte los intereses de los consumidores improductivos, especialmente los terratenientes, o las ideas claras, coherentes y lógicas de un Ricardo, cuya postura racionaliza los intereses de los capitalistas? Es posible que otros respondan por nosotros a esta pregunta; que, como sugiere Keynes, la teoría aceptada deba contar con “el apoyo de la fuerza social dominante en la que se sustenta el poder político”²². Podemos confiar en que en las ciencias sociales, en general, y en la economía, en particular, acabarán formulándose unos criterios para la aceptación de una teoría que estén menos sesgados desde el punto de vista político.

RESUMEN

En el primer cuarto del siglo XIX hubo muchas y nuevas aportaciones a la teoría económica. El otro único breve periodo que tuvo una importancia comparable fue la década de 1930, durante la cual las grandes depresiones llevaron a los economistas a prestar atención a nuevos problemas, de la misma manera en que la subida de los precios agrícolas, las rentas de la tierra y las leyes del trigo habían atraído la atención de Ricardo y de otros autores. David Ricardo era el hombre indicado en el momento indicado. Su claridad mental era capaz de discernir lo importante de lo trivial y de construir un marco teórico que dominó el pensamiento económico durante cien años. La economía pasó de preocuparse casi exclusivamente de las cuestiones relacionadas con el crecimiento económico a incluir la cuestión de los cambios de la distribución funcional de la renta a lo largo del tiempo. El interés de Ricardo por la distribución de la renta lo llevó a prestar mucha más atención que los economistas anteriores a la cuestión microeconómica de la formulación de una teoría del valor o de los precios relativos; por tanto, aunque lo que más interesaba a Ricardo desde el punto de vista de la política económica eran cuestiones macroeconómicas, llevó a la economía a ocuparse de cuestiones microeconómicas. Su defensa de la ley de Say y de la teoría cuantitativa del di-

²⁰ *Ibid.*, pág. 33.

²¹ *Ibid.*, pág. 36.

²² Keynes, *General Theory*, pág. 33.

nero también impidió a la literatura económica ortodoxa posterior examinar algunas cuestiones macroeconómicas.

Ricardo representa una clara ruptura con el método smithiano –que era una vaga combinación de teoría y descripciones históricas– y la adopción de una metodología basada en modelos teóricos sumamente abstractos. Con un brillante análisis, Ricardo fue capaz de demostrar las virtudes y los defectos de una teoría del valor basada en el coste del trabajo y de explicar las acuciantes cuestiones de política económica del momento. Reforzó los argumentos smithianos a favor del *laissez faire* con su doctrina que mostraba las ventajas del libre comercio internacional para el bienestar. Reunió la doctrina malthusiana de la población y la teoría del fondo de salarios para demostrar que era imposible mejorar la suerte de los grupos de renta más baja. Su defensa de la ley de Say silenció a un grupo de críticos que encontraban fallos en el funcionamiento del sistema capitalista, en el que son los particulares los que toman las decisiones de ahorro y de inversión. Su análisis económico minó la posición de los terratenientes, que estaban comenzando a perder poder político en favor de la nueva clase capitalista. Y su análisis del inminente estado estacionario ensombreció el futuro del capitalismo. A mediados del siglo XIX, Marx había combinado los instrumentos ricardianos con otro análisis para forjar su teoría de que el capitalismo no era más que una fase de la historia y que contenía la semilla de su propia destrucción.

Términos clave

agentes económicos	movimiento del impuesto único
ciencia lúgubre	producto marginal
coeficientes de producción fijos	rendimientos constantes
coste marginal	rendimientos decrecientes
coste de oportunidad	salario real
debates bullionistas	superabundancia
desempleo tecnológico	teoría cuantitativa del dinero
dinero neutral	teoría residual de la distribución
distribución funcional de la renta	teoría del subconsumo
doctrina de los billetes reales	teoría del valor basada en el coste
ley de Say	del trabajo
leyes de pobres	tesis de Malthus sobre la población
leyes del trigo	valor absoluto
margen extensivo	ventaja absoluta
margen intensivo	ventaja comparativa

Preguntas para repasar, debatir e investigar

1. Explique y evalúe críticamente la teoría de la población de Malthus.
2. Contraste y compare las metodologías de Ricardo y Smith.
3. Indique la diferencia entre el análisis contextual de la política económica de Smith y el no contextual de Ricardo.

4. Explique la teoría de la renta de la tierra de Ricardo y señale la relación entre el análisis de la renta desde el punto de vista del producto y su análisis desde el punto de vista del coste.
5. Resuma la teoría del valor trabajo de Ricardo.
6. Explique la teoría de la distribución de Ricardo y sus ideas sobre los cambios de la distribución de la renta a lo largo del tiempo.
7. Exponga la teoría de la ventaja comparativa de Ricardo y explique por qué el libre comercio mejora el bienestar de la población.
8. Evalúe críticamente la discusión entre Ricardo y Malthus sobre la estabilidad de un sistema de mercado.
9. Algunos historiadores sostienen que la teoría económica puede explicarse como una reacción intelectual a los problemas de cada época. Utilice esta tesis para explicar las aportaciones de Malthus y de Ricardo al pensamiento económico.
10. Los trabajadores siempre han temido ser sustituidos por máquinas. ¿Por qué introducen las empresas maquinaria ahorradora de trabajo? ¿Cree que la introducción de maquinaria ahorradora de trabajo es beneficiosa para la sociedad?
11. Parece que nunca puede evitar a esa profesora despistada. Aún tiene otra tarea para usted. Le dice que la cita siguiente aparece en algún lugar de los escritos de Ricardo:

La exportación de la moneda se debe a que es barata y no es el efecto sino la causa de una balanza desfavorable: no deberíamos exportarla, a menos que la enviáramos a un mercado mejor o que tuviéramos alguna mercancía cuya exportación fuera más rentable.

Está bastante segura –pero desgraciadamente no por completo– de que no aparece en los *Principles* de Ricardo, pero no recuerda exactamente su procedencia. Desgraciadamente para usted, quiere utilizarla en su próximo artículo, lo cual significa que su tarea es encontrar la cita bibliográfica completa.

Lecturas propuestas

- Baumol, William J. "The Classical Dynamics", Capítulo 2 de *Economic Dynamics*, New York, Macmillan, 1951.
- Becker, Gary S., y William J. Baumol, "The Classical Monetary Theory: The Outcome of the Discussion." *Economica*, 19, noviembre, 1952.
- Blaug, Mark, *Ricardian Economics*, New Haven, Yale University Press, 1958.
- , "Misunderstanding Classical Economics: The Sraffian Interpretation of the Surplus Approach", *History of Political Economy*, 31, verano, 1999.

- Cannan, Edwin, *A History of the Theories of Production and Distribution in English Political Economy from 1776 to 1848*, Londres, Staples, 1917.
- Cassels, John M., "A Re-Interpretation of Ricardo on Value", *Quarterly Journal of Economics*, 46, mayo, 1935.
- Hollander, Samuel, "David Ricardo", *Oxford Economic Papers*, 33, 1981.
- , "The Development of Ricardo's Position on Machinery," *History of Political Economy*, 3, primavera, 1971.
- , *The Economics of David Ricardo*, Toronto, University of Toronto Press, 1979.
- , "On Malthus's Population Principle and Social Reform", *History of Political Economy*, 18, verano, 1986.
- Hutchison, T. W., "James Mill and the Political Education of Ricardo", *Cambridge Journal*, 7, noviembre, 1953.
- Keynes, John M., "Robert Malthus", en *Essays and Sketches in Biography*, Nueva York, Meridian, 1956.
- Malthus, Thomas R., *An Essay on the Principle of Population*. ed. Geoffrey Gilbert, Oxford, Oxford University Press, 1993.
- , *Principles of Political Economy*, Nueva York, A. M. Kelley, 1951.
- Peach, Terry, *Interpreting Ricardo*, Cambridge, Cambridge University Press, 1993.
- Ricardo, David, *On the Principles of Political Economy and Taxation*, en *The Works and Correspondence of David Ricardo*, vol. I, eds. E. Sraffa y M. Dobb, Cambridge, The University Press, 1953. Robbins, Lionel, "Malthus as an Economist", *Economic Journal*, 77, junio, 1967)
- Spengler, Joseph J., "Malthus's Total Population Theory: A Restatement and Reappraisal." *Canadian Journal of Economics and Political Science*, 11, febrero-mayo, 1945.
- Sraffa, Piero, "Introduction" a *On the Principles of Political Economy*, en *The Works and Correspondence of David Ricardo*, vol. I, eds. E. Sraffa y M. Dobb, Cambridge, The University Press, 1953.
- Stigler, George J., "The Ricardian Theory of Value and Distribution", "Sraffa's 'Ricardo'", y "Ricardo and the 93 Per Cent Labor Theory of Value", en *Essays in the History of Economics*, Chicago, University of Chicago Press, 1965.

Lecturas en las fuentes originales

Todas las lecturas de David Ricardo se encuentran en *On the Principles of Political Economy and Taxation*.

- Valor: Capítulos 1, 4, 20, 28 y 30.
 Renta: Capítulos 2, 3, 24 y 32.
 Salarios: Capítulo 5.
 Beneficios: Capítulos 6 y 21.

6

J. S. Mill y el declive de la economía clásica

“A través de Mill vemos los conflictos filosóficos que subyacen a la economía clásica.”

—Todd G. Buchholz

J. S. Mill (1806–1873) fue un pensador sumamente singular y dotado que hizo grandes aportaciones no sólo a la economía sino también a la ciencia política y a la filosofía. A su enorme capacidad intelectual se suma una formación excepcionalmente vasta y profunda. Su padre, James Mill, asumió el papel de maestro de su joven hijo, impidiéndole llevar la vida de un niño normal. A los tres años estaba estudiando griego y a los ocho comenzó a aprender latín. Tras dominar las matemáticas, la química, la física y la lógica, empezó a estudiar economía política a los trece años. A los quince, su educación formal había concluido y dedicó los cuatro años siguientes a editar en cinco volúmenes las obras de Bentham, cuya influencia en Mill examinaremos más adelante en este capítulo. Los costes psicológicos de esta formación excepcionalmente intensa se manifestaron finalmente en una crisis nerviosa a los veinte años, pero tras un periodo de depresión Mill se recuperó y se convirtió en uno de los principales intelectuales de su época y de todos los tiempos. Su *Autobiography* contiene un análisis excepcionalmente sincero y abierto de su educación inicial y de sus dificultades psicológicas posteriores.

Aunque J. S. Mill fue un teórico económico extraordinariamente competente, su formación intelectual lo llevó a ocuparse de cuestiones sociales mucho más amplias que las que tratan normalmente los economistas. Mill era esencialmente un filósofo social decidido a mejorar el papel del individuo en la sociedad. En lugar del pesimismo de su padre y de Ricardo, mantuvo una postura prudentemente optimista que creía en el desarrollo de una buena sociedad. Aunque leyó mucho, lo que más influyó en sus ideas económicas fue su educación inicial en la economía clásica de Smith, Ricardo, su propio padre y Bentham; los escritos socialistas de Fourier y Saint-Simon; los escritos de Comte, llamado a veces el padre de la sociología, que llevó a Mill a ver en la economía únicamente un aspecto más de la actividad social del hombre; y, por último, su amiga Harriet Taylor, que más tarde se convertiría en su esposa y que le enseñó a ser más receptivo a las ideas socialistas humanistas de su época. Mill fue tanto un liberal clásico como un reformador social.

La posición que ocupa en el desarrollo de las ideas económicas es difícil de especificar. Escribió al final del periodo clásico, pero su abierta mentalidad, que era uno de sus mayores activos, le permitió introducir algunas modificaciones en la doctrina clásica. Su economía es simultáneamente la formulación más madura de la postura clásica y el comienzo de un nuevo periodo en el desarrollo del pensamiento económico. Sus *Principles of Political Economy*, que escribió en menos de dos años, se publicaron por primera vez en 1848 y continuaron siendo, en las siete ediciones posteriores, la obra de referencia de la economía hasta finales de siglo. El breve periodo de tiempo que tardó Mill en escribir el libro refleja su idea de que la disciplina estaba tan bien desarrollada que pocos problemas quedaban por resolver. Creía que sus principales tareas eran hacer una lúcida exposición de la doctrina ricardiana e incorporarle las nuevas ideas que habían aparecido durante el segundo cuarto del siglo XIX. Sin embargo, fue un pensador original que hizo importantes aportaciones tanto en la teoría del comercio internacional como en el análisis de la oferta y la demanda, en las que no puso énfasis como acostumbraba.

En los *Principles of Political Economy* (1848), John Stuart Mill intentó rescatar los principios esenciales de los *Principles* de Ricardo de la avalancha de críticas que habían comenzado poco después de su publicación en 1817 y continuaron con toda su furia durante tres décadas. La obra de Mill es una significativa revisión de la teoría económica clásica, así como su culminación, ya que para salvar la teoría ricardiana del ahorro había que reparar sus principales errores. Antes de examinar la aportación de Mill es necesario, pues, analizar algunas de las numerosas críticas a la doctrina ricardiana a las que estaba respondiendo Mill. Éstas tenían principalmente tres orígenes. En primer lugar, había crecientes pruebas de la existencia de una disparidad entre la doctrina ricardiana y la evidencia empírica procedente del funcionamiento de la economía inglesa. En contra de la teoría malthusiana de la población, que era una premisa esencial del sistema de Ricardo, existían crecientes pruebas de que la renta real per cápita estaba aumentando, no disminuyendo, conforme crecía la población; y con el rápido desarrollo de la tecnología, la agricultura estaba experimentando rendimientos crecientes, no decrecientes. En segundo lugar, la disciplina de la economía se estaba profesionalizando y mostrándose, pues, más crítica con la doctrina recibida. Los académicos comenzaron a estudiar la estructura teórica de Ricardo, especialmente su teoría del valor trabajo, y observaron que su tratamiento de la demanda y del papel de los beneficios en la determinación de los precios era deficiente. En tercer lugar, algunos escritores humanistas y socialistas, desconocedores del contenido técnico del pensamiento económico, lanzaron invectivas contra los fundamentos de la nueva economía capitalista que representaba la estructura teórica de Ricardo.

De estas críticas al pensamiento ricardiano surgieron algunas tendencias en el pensamiento económico. La ley de Say –la teoría expuesta por Ricardo, Say y James Mill, según la cual la economía genera automáticamente pleno empleo– llegó a ser rechazada por algunos economistas heterodoxos, especialmente por Marx. Además, una creciente literatura socialista de autores franceses, suizos, alemanes e ingleses puso en cuestión la idea clásica de que como mejor se lograba la armonía económica era no poniendo trabas al funcionamiento de la economía capitalista. La culminación de este pensamiento heterodoxo en el siglo XIX fue el *Das Kapital* de Marx.

Algunos autores que estaban estudiando la economía más como profesión que como distracción realizaron críticas más técnicas. Estos autores trataron de formular más explícitamente el ámbito y el método correctos de la economía y de identificar los prin-

cipales componentes básicos del sistema clásico. Sus trabajos se centraron en el rechazo parcial de la doctrina malthusiana de la población, los rendimientos históricamente decrecientes en la agricultura y la doctrina del fondo de salarios y en la sustitución de la teoría del valor trabajo por una teoría del valor en la que los beneficios fueran un determinante del precio y en la que la demanda y la utilidad desempeñaran un papel mayor en la determinación de los precios relativos. Esta línea de análisis dio sus frutos finalmente en la escuela de la utilidad marginal, que comenzó en la década de 1870, así como en el análisis económico de Alfred Marshall.

TENDENCIAS POSRICARDIANAS

Antes de estudiar a J. S. Mill, examinaremos algunos acontecimientos que ocurrieron principalmente entre 1800 y 1850, principalmente la revisión de las actitudes hacia el ámbito y el método de la economía y de algunos pilares del pensamiento económico clásico como la doctrina malthusiana de la población, el concepto de rendimientos decrecientes en la agricultura, la doctrina del fondo de salarios y el concepto ricardiano de renta de la tierra. Tras este análisis, volveremos a John Stuart Mill, que dominó la teoría ortodoxa durante una gran parte del resto del siglo XIX.

Primeros críticos de la economía clásica

Muchos de los primeros críticos de la economía clásica tienen poco en común salvo su objeción a la economía de Smith y Ricardo. A algunos a menudo se les llama socialistas, pero eso puede ponerse en cuestión. El tema que une a este diverso grupo llamado socialista es su idea de que el funcionamiento del capitalismo en la Europa occidental del siglo XIX no era armonioso. La mayoría de estos primeros socialistas premarxistas abogaban por la eliminación de los conflictos de la sociedad por medio de métodos pacíficos, si bien las soluciones propuestas varían de unos autores a otros. Los primeros socialistas influyeron indirectamente en el desarrollo de la teoría ortodoxa, influyeron directamente en J. S. Mill y ejercieron una gran influencia, especialmente en Inglaterra, en la legislación y en la formación del movimiento obrero. Uno de los estudiosos más concienzudos del desarrollo de la teoría económica durante este periodo cree que “en realidad una gran parte del desarrollo de la teoría en la década de 1830, especialmente la relacionada con la naturaleza de los beneficios como fuente de renta, fue fruto de un intento más o menos consciente de contrarrestar la propagación de la ideología socialista”¹.

Las ideas de estos primeros críticos de la izquierda que rechazaban el supuesto de la armonía varían mucho de unos a otros. Algunos utilizaron una teoría del valor trabajo para sugerir que como el trabajo es la fuente de valor, debe recibir todo su producto o más; otros consideraban que el funcionamiento de los mercados competitivos no era deseable; otros recomendaban las cooperativas; otros querían que los científicos y los

¹ Mark Blaug, *Ricardian Economics: A Historical Study*, New Haven, Yale University Press, 1958, pág. 140.

ingenieros desempeñaran un papel más importante en la economía a través de la planificación estatal; y otros consideraban que la distribución de la renta no era equitativa y proponían diversas soluciones e incluso sugerían la vuelta a una economía y una sociedad menos dominadas por las nuevas y grandes empresas, en las que los artesanos y las pequeñas empresas desempeñaran un papel más importante. No es sorprendente, pues, que uno de los acontecimientos posricardianos más importantes fuera una respuesta a estos ataques a la visión clásica de una sociedad de mercado en la que el capitalista era un agente y un benefactor clave. La reacción de los clásicos posricardianos fue revisar esta visión, introducir modificaciones e investigar algunas de las partes técnicas de la estructura teórica, especialmente la teoría del interés y los beneficios.

El ámbito y el método de la economía

Como hemos visto, Ricardo supuso un cambio en la metodología de la economía, al pasar de una vaga mezcla de teoría y descripción histórica de Smith a unos modelos teóricos deductivos abstractos. Ricardo raras veces se ocupó directamente de cuestiones de metodología, pero sus seguidores llegaron a un acuerdo casi absoluto sobre la metodología que debía adoptar la economía. Su nueva metodología ricardiana consideraba que la economía era una disciplina basada en unos sencillos supuestos. La labor del economista era, pues, corregir la lógica del sistema para asegurarse de que las conclusiones se derivaban de esos supuestos. Esa postura metodológica contribuyó significativamente al desarrollo de la teoría económica durante el periodo posricardiano cuando aparecieron conflictos entre la teoría económica y los datos empíricos existentes, pues llevó a los economistas a dejar de lado los datos. Nuestra primera tarea es examinar esta postura metodológica y demostrar que aunque los datos estadísticos e históricos recién recogidos estaban contradiciendo la teoría, la mayoría de los economistas se mantuvo fiel a las principales doctrinas ricardianas.

Las dos formulaciones mejores y más explícitas del ámbito y el método correctos de la economía que se hicieron durante este periodo son las de Nassau Senior (1790–1864) y J. S. Mill. Utilizaremos como ejemplo del pensamiento de la época las ideas de Senior. En *An Outline of the Science of Political Economy* (1836), Senior afirma que la economía política trata de “la Naturaleza, la Producción y la Distribución de la Riqueza”². Los fundamentos de la economía como ciencia se basaban en cuatro principios evidentes y la labor del economista era desarrollar una terminología precisa y seguir las reglas de la lógica de manera que sus conclusiones se deriven de estas premisas. Senior creía que los economistas habían perdido el tiempo tratando de reunir más información empírica y debían encaminar sus esfuerzos a mejorar la coherencia lógica de la teoría económica.

Las premisas [del economista] consisten en unas poquísimas proposiciones generales, fruto de la observación o de la conciencia, que apenas requieren una demostración o incluso una formulación formal y que cualquiera, tan pronto como las oye, le resultan familiares o, al menos, ya conocidas; y sus inferencias son casi tan generales y, si ha razonado correctamente, tan ciertas como sus premisas³.

² Nassau William Senior, *An Outline of the Science of Political Economy*, Nueva York, Augustus M. Kelley, 1951, pág. 1.

³ *Ibid.*, págs. 2–3.

Las cuatro proposiciones elementales de Senior en las que se basaban los fundamentos de la economía como ciencia son (1) el principio de la racionalidad, según el cual los individuos son racionales y calculadores e intentarán adquirir riqueza con un mínimo de sacrificio; (2) la doctrina malthusiana de la población; (3) el principio de los rendimientos decrecientes en la agricultura; y (4) el principio de los rendimientos históricamente crecientes en la industria. Esta concepción de la economía como una disciplina puramente deductiva tuvo importantes consecuencias para el desarrollo de la teoría económica; pero antes de examinarlas, analizaremos otro interesante aspecto de la postura metodológica de Senior.

Senior fue uno de los primeros economistas que sostuvo inequívocamente que la economía debe ser una ciencia positiva. Creía que el economista, en tanto que científico, debía tener cuidado de distinguir entre los juicios normativos y el análisis económico positivo. Un ejemplo de esta idea en el sistema de Senior es su distinción entre (1) las leyes universales que gobiernan la naturaleza y la producción de riqueza y (2) los principios que gobiernan la distribución de la renta, que reflejan las costumbres y la estructura institucional de una economía. J. S. Mill hizo más tarde de esta distinción entre las leyes de la producción y la distribución la piedra angular de su sistema. Senior sostenía que el economista, en tanto que científico, puede señalar las consecuencias de los distintos cursos de acción o los posibles medios para lograr un determinado fin, pero no debe abandonar el campo del análisis científico positivo y hacer juicios de valor sobre la conveniencia o no de seguir un determinado curso de acción. En pocas palabras, el economista debe ocuparse de qué es, no del cómo debería ser. Las “conclusiones [del economista], independientemente de lo generales y ciertas que sean, no lo autorizan a añadir ni una sola sílaba de consejos”⁴.

La aceptación de la metodología que practicó Ricardo y que expuso Senior produjo un efecto desafortunado en el análisis económico posricardiano. El conflicto entre la teoría y la realidad, que se puso de manifiesto en las décadas de 1830 y 1840, se dejó en gran parte de lado; y aunque la evidencia empírica contradecía algunas premisas básicas del sistema teórico ricardiano, los economistas se mantuvieron obstinadamente fieles al modelo ricardiano.

Una manera de saber si una teoría es correcta consiste en contrastar su capacidad de predicción. La economía ricardiana, aunque abstracta en cuanto su forma, se formuló para dar soluciones a importantes cuestiones políticas y económicas de la época, por lo que hacía predicciones que podían contrastarse empíricamente. Comparando estas predicciones con la evidencia empírica, podemos descubrir las causas del declive de la economía ricardiana. Para ello veremos cómo trata la economía posricardiana algunos principios básicos de la teoría ortodoxa: la teoría malthusiana de la población, la doctrina del fondo de salarios, los rendimientos decrecientes y la renta y la tendencia de la tasa de beneficios a disminuir con el paso del tiempo.

La teoría malthusiana de la población

Tras la publicación de los *Principles* de Ricardo, los economistas, profundamente preocupados por el problema demográfico, habían comenzado a sugerir que la única

⁴ *Ibid.*, pág. 3.

manera de evitar las funestas consecuencias de la superpoblación que sugería la teoría malthusiana era la utilización en las familias de algún tipo de anticonceptivos. Estas conclusiones siempre se exponían sutilmente debido a la enérgica reacción de la Iglesia y a la postura de la opinión pública contraria en general a la contracepción. Existen abundantes pruebas de que los principales economistas de este periodo, salvo McCulloch, eran partidarios de algún tipo de anticoncepción, pero hacían con cautela sus declaraciones públicas en su defensa.

Nassau Senior es representativo de los economistas de su época por su aceptación y su rechazo simultáneos de la teoría malthusiana de la población. Aunque en 1836 declaró que esta teoría era uno de los pilares en los que se basaba la ciencia de la economía, ya en 1829 había publicado la correspondencia que había mantenido con Malthus, junto con las conferencias que había dado un año antes, en las que ponía seriamente en duda la proposición de Malthus de que la población tiende a aumentar más deprisa que las existencias de alimentos. Senior había llegado a la conclusión de que la evidencia histórica indicaba que las existencias de alimentos aumentaban más deprisa que la población.

En el sistema analítico ricardiano, la teoría de la población de Malthus era un elemento esencial. Ricardo sostenía que el fin principal de la economía debía ser explicar las fuerzas que determinan la distribución de la renta y estaba especialmente interesado en las fuerzas que provocaban cambios en la distribución de la renta con el paso del tiempo. Había resuelto este problema por medio de una teoría residual de la distribución de la renta. El margen en el que la renta es cero determina la renta; el resto de la producción está formado por los salarios y los beneficios. Es en este punto en el que la teoría malthusiana de la población desempeña un papel fundamental. Según la teoría malthusiana a largo plazo, el salario de subsistencia es fijo, por lo que el residuo puede dividirse fácilmente en salarios y beneficios (véase la Figura 5.3 y el texto que la acompaña para una explicación completa de la teoría ricardiana de la distribución de la renta). Ricardo suponía (1) que el nivel de los salarios reales a largo plazo era fijo y conocido y (2) que en este nivel de los salarios reales la oferta de trabajo a largo plazo era perfectamente elástica. Supongamos que el nivel de población a largo plazo y el tamaño de la población trabajadora *no* dependen únicamente del salario real. En estas circunstancias, la distribución de la renta en un momento del tiempo o sus cambios con el paso del tiempo no pueden determinarse en el sistema ricardiano. En el ejemplo de la teoría ricardiana de la distribución mostrado en la Figura 5.3, el nivel de los salarios de subsistencia (EN) era fijo. Si el nivel de los salarios de subsistencia no puede determinarse, la curva EN tiene un número infinito de posiciones y formas posibles y el cálculo de los beneficios y de los salarios existentes en un momento del tiempo o los cambios de la distribución de la renta a lo largo del tiempo son indeterminados. Por tanto, la teoría ricardiana de la distribución dependía considerablemente de la teoría malthusiana de la población. Pero hacia mediados de la década de 1830, se había acumulado suficiente evidencia histórica para desacreditar totalmente esta teoría y, con ella, la economía ricardiana, que ya no podía cumplir su propósito declarado: explicar los cambios que experimenta la distribución de la renta con el paso del tiempo.

La doctrina del fondo de salarios

La teoría malthusiana de la población se utilizó para explicar el nivel de los salarios reales a largo plazo. Las explicaciones ricardianas a corto plazo de los salarios se basa-

ban en un análisis de oferta y demanda conocido con el nombre de *doctrina del fondo de salarios*. Debe señalarse que en este contexto “largo plazo” significa un mínimo de quince años. En la teoría malthusiana de la población en su versión de subsistencia mínima, una subida de los salarios reales este año no tendría ninguna repercusión en el futuro nivel de salarios durante un tiempo, dependiendo de la edad de entrada en la población trabajadora. Si suponemos que la población aumenta inmediatamente después de la subida de los salarios reales, la oferta de trabajo no resulta afectada al menos durante catorce años.

La doctrina del fondo de salarios, como teoría a corto plazo de los salarios, sugiere simplemente que el salario depende de la oferta y la demanda de trabajo. Éstas no son en realidad curvas de oferta y demanda como las que se utilizan en la economía moderna. La demanda de trabajo viene dada por el tamaño del fondo de salarios, esa parte del capital acumulada para pagar al trabajo. Dado el tamaño del fondo de salarios, el salario a corto plazo se calcula dividiendo el fondo de salarios por el número de personas que hay en el mercado de trabajo. A corto plazo, pues, la cantidad del fondo de salarios es fija, la cantidad de trabajo es fija y el salario está determinado.

Con la desaparición de la teoría malthusiana de la población, la doctrina del fondo de salarios tuvo que llevar el peso de ser una teoría de los salarios tanto a corto plazo como a largo plazo, peso que no podía llevar, ya que en la doctrina del fondo de salarios no se decía nada sobre la oferta de trabajo a largo plazo. Sin embargo, muchos autores conocidos la utilizaron como argumento en contra de los intentos de los trabajadores de subir los salarios, especialmente mediante la formación de sindicatos. En los escritos de economistas de este periodo, parece que no existe ninguna conexión entre las ideas sobre la doctrina del fondo de salarios y las actitudes hacia los sindicatos: muchos economistas que defendían la doctrina del fondo de salarios aprobaban explícitamente la formación de sindicatos. No obstante, en la literatura popular la doctrina del fondo de salarios llegó a conocerse como un argumento económico en contra de los sindicatos; eso explica, en parte, el famoso rechazo de J. S. Mill de esta doctrina en 1869 y la importancia que dieron los autores posteriores a ese rechazo.

Rendimientos históricamente decrecientes

En el modelo ricardiano, el elemento clave que es fundamental para el análisis económico de Ricardo y para las conclusiones que se derivan de él para la política económica es la tasa a la que hay rendimientos decrecientes en la economía en comparación con la tasa de aumento de la productividad agrícola resultante del progreso tecnológico. Ricardo sostenía que con una cantidad fija de tierra, el producto marginal de dosis adicionales de capital y trabajo disminuía conforme aumentaba el margen. Las mejoras tecnológicas introducidas en la agricultura podían contrarrestar exactamente, no llegar a contrarrestar o contrarrestar con creces los rendimientos decrecientes a corto plazo, por lo que en la agricultura puede haber a largo plazo rendimientos constantes, decrecientes o crecientes. Ricardo y la mayoría de los autores del periodo postricardiano creían que el desarrollo tecnológico no contrarrestaría los rendimientos decrecientes a corto plazo y, por tanto, predijeron que *los rendimientos serían históricamente decrecientes*. La cuestión no es, sin embargo, teórica sino empírica.

Todos los datos de los que se disponía sobre la economía británica indicaban que las predicciones ricardianas basadas en los rendimientos históricamente decrecientes

eran falsas. Durante la primera mitad del siglo XIX, la evidencia empírica indicó que en Inglaterra el crecimiento de la población era muy superior al crecimiento del trabajo empleado en la agricultura. La mayoría de los economistas, especialmente McCulloch y J. S. Mill, pensaba que estos datos indicaban que los rendimientos no habían disminuido, en realidad, durante ese periodo. Sin embargo, curiosamente, los ricardianos, a pesar de que conocían estos datos, continuaron defendiendo su modelo y su predicción de que los rendimientos acabarían disminuyendo.

Como ha señalado Mark Blaug, que posiblemente sea el estudioso moderno más perspicaz de este periodo, “el divorcio entre la teoría y los hechos nunca fue tan grande como en el momento de mayor apogeo de la economía ricardiana”⁵. Este divorcio estaba en la metodología ricardiana. La metodología, tal como la practicó Ricardo y la expuso Senior, ponía el énfasis exclusivamente en el razonamiento deductivo a partir de un conjunto dado de supuestos; permitió, pues, a los ricardianos dejar de lado las contradicciones entre su modelo y los hechos y ocuparse de refinar la elegancia de su estructura teórica. No está claro que los economistas modernos hayan asimilado la lección que se desprende del estudio del pensamiento económico del periodo ricardiano. Más adelante veremos que un elemento común en la mayor parte del pensamiento económico heterodoxo no marxista es la afirmación de que la teoría económica ortodoxa pone de manifiesto precisamente los fallos de la economía ricardiana: un conflicto entre los modelos ortodoxos y los hechos y la obsesión de refinar el proceso deductivo y la coherencia interna de su estructura teórica.

La senda que no se siguió: Charles Babbage y los rendimientos crecientes

Ricardo construyó su teoría económica en torno a los rendimientos decrecientes y la distribución de la renta, incluso en un momento en el que la economía que lo rodeaba estaba cambiando, creciendo mucho más deprisa de lo que él consideraba posible. Estaba comenzando la transición de una economía principalmente agrícola a una economía principalmente industrial. Su teoría no tuvo en cuenta este cambio sino que centró la atención en la economía de Adam Smith, una economía en la que la agricultura era fundamental y los pequeños productores, la producción en pequeña escala y las técnicas de producción sencillas, descritas por la fábrica de alfileres de Adam Smith, eran lo normal. La economía que lo rodeaba estaba convirtiéndose cada vez más en una economía de producción en gran escala que utilizaba nuevas tecnologías: las máquinas a vapor estaban cambiando la naturaleza de la producción y la sociedad, reduciendo los costes de producción mucho más de lo que se pensaba que era posible. Un autor analizó este cambio y desarrolló un análisis de la economía basado en esa nueva tecnología. Ese economista fue Charles Babbage.

Babbage es más conocido por ser el inventor de la calculadora mecánica, que es la base de la computadora moderna. Pero también fue un agudo observador de la economía y escribió un libro en el que describió la naturaleza y las implicaciones de la producción en serie mucho mejor que la obra de Ricardo. El libro de Babbage ha sido analizado por el experto en tecnología y economista Nathan Rosenberg, quien señala que Babbage se dio cuenta de los costes que podían ahorrarse mediante la realización

⁵ Blaug, *Ricardian Economics*, pág. 187.

de tareas repetitivas y la producción en serie y observó que los rendimientos crecientes serían la fuerza motriz de la industria. Rosenberg sugiere que Babbage puede considerarse el padre del enfoque de la economía industrial moderna basado en la complejidad. Si la economía no hubiera seguido a Ricardo sino a Babbage, probablemente habría presentado una visión del futuro muy diferente.

Descenso de la tasa de beneficios

El modelo ricardiano también predijo que la tasa de beneficios tendería a disminuir durante un largo periodo de tiempo. La base teórica de esta predicción son, de nuevo, los rendimientos históricamente decrecientes. Cuando aumentan los costes de los productos agrícolas, los beneficios obtenidos en la tierra marginal disminuyen conforme aumentan las rentas en la tierra intramarginal. Esta tendencia persistirá, según Ricardo, hasta que la tasa de beneficios se aproxime a cero y se alcance el estado estacionario resultante de la redistribución de la renta del capitalista en favor del terrateniente. Pero esta afirmación sólo puede validarse, de nuevo, por medio de la evidencia empírica y no de la teoría. Los problemas estadísticos que plantea la medición de las variaciones que experimenta la tasa de beneficios de una economía con el paso del tiempo son sumamente difíciles y los instrumentos estadísticos necesarios para realizar esta medición no existían, desde luego, en el siglo XIX. De hecho, algunos economistas se preguntan si existen hoy. A pesar de su falta de verificación empírica de los rendimientos históricamente decrecientes en la agricultura y del descenso de la tasa de beneficios y de la llegada final de un estado estacionario, los ricardianos –especialmente J. S. Mill– siguieron haciendo estas predicciones.

La teoría de los beneficios (del interés)

Es necesario examinar otros dos aspectos de la teoría ricardiana de los beneficios antes de pasar a analizar la formulación de J. S. Mill de la posición clásica: (1) el fracaso teórico de la teoría del valor de Ricardo y (2) su uso por parte de algunos para criticar la distribución de la renta vigente. Tras batallar durante mucho tiempo con el papel de los beneficios en su teoría del valor, Ricardo llegó a la conclusión de que las variaciones de la tasa de beneficios desempeñaban un papel insignificante en la explicación de las variaciones que experimentaban los precios relativos con el paso del tiempo. Decidió que aunque los precios relativos dependían teóricamente de los costes tanto del trabajo como del capital –el coste del capital eran los beneficios– el papel que desempeñaban los beneficios en la práctica era tan insignificante que podían dejarse de lado. Por tanto, la teoría del valor de Ricardo es, en realidad, una teoría del coste de producción en la que el trabajo es el único coste. Este aspecto de la teoría del valor de Ricardo atrajo la atención de algunos economistas que se vieron obligados a mejorar la coherencia lógica de la teoría del valor incluyendo los costes de capital, así como los costes del trabajo.

Ese interés por la teoría de los beneficios se intensificó con los ataques de los socialistas ricardianos, que utilizaron la teoría del valor de Ricardo para demostrar que el trabajo estaba siendo explotado. Sostenían que el trabajo producía todo el producto, pero no lo recibía todo en forma de salarios. Los beneficios eran una deducción de la parte que le correspondía legítimamente al trabajo; los capitalistas eran, al igual que los terratenientes, parásitos del sistema que recibían una renta sin desempeñar ningu-

na función económica esencial. Su argumento era sencillo y por esa razón podía utilizarse eficazmente en las críticas populares al orden económico existente. Fue, pues, tanto para corregir los defectos lógicos de la teoría del valor de Ricardo como para reforzar la ideología vigente frente a los ataques de los socialistas ricardianos por lo que los economistas dirigieron la atención hacia los beneficios.

La contribución más significativa a la teoría de los beneficios y del valor al comienzo del periodo posricardiano es la de Nassau Senior, que fue quien primero intentó desarrollar una *teoría del interés basada en la abstinencia*. En su teoría del valor, Senior puso más énfasis que Ricardo en la utilidad en sus análisis de la demanda y cuando llegó al lado de la oferta, puso el énfasis en la desutilidad como coste real de producción. Basándose en los supuestos psicológicos básicos de la economía clásica, sostenía que los individuos eran racionales y calculadores. Para él, los salarios eran la retribución que recibía el trabajo por el esfuerzo realizado. Si queremos producir bienes de capital, alguien debe abstenerse de consumir y el capitalista no se abstendrá a menos que sea recompensado por ese esfuerzo. Como tanto el capital como el trabajo son necesarios para producir bienes finales, su precio debe ser suficiente para pagar estos dos costes reales de producción. Senior desarrolló, pues, una teoría del valor basada en el coste de producción en la que los salarios eran el rendimiento del trabajo y los beneficios eran el rendimiento que recibían los que aportaban el capital.

En la economía clásica, no se hacía ninguna distinción entre los beneficios y el interés. Senior intentó desarrollar una teoría del interés, predecesora de la teoría de Böhm-Bawerk desarrollada casi a finales del siglo XIX. En realidad, Senior sólo desarrolló una parte de una teoría del interés, pues su análisis se ocupa solamente del lado de la oferta, siguiendo la tradición clásica. Examinó únicamente las fuerzas que determinan la curva de oferta de ahorro, mientras que una teoría del interés también tendría que tener en cuenta la demanda de inversión. La teoría del interés basada en la abstinencia de Senior, como argumento en contra de los socialistas, tiene varios defectos. Senior sugirió que la curva de oferta de ahorro es perfectamente elástica (horizontal) y que el coste del esfuerzo o desutilidad en que se incurre ahorrando es el mismo para los ricos que para los pobres. Como se ocupó del interés exclusivamente como un pago por los costes del esfuerzo o de la desutilidad del consumo que deja de realizarse, no justificó social o económicamente los intereses que genera el capital procedente de una herencia o de un regalo. Por tanto, al final la teoría del interés de Senior probablemente suscitó más preguntas sobre la justificación social del interés de las que respondió.

J. S. MILL: LOS ORÍGENES DE SU PENSAMIENTO

Pasemos a continuación a estudiar las ideas de Mill, examinando primero algunas cuestiones más generales y después su tratamiento de las cuestiones teóricas.

El enfoque económico de Mill

Las ideas de Mill sobre el ámbito y el método de la economía se encuentran en un artículo publicado en 1836 –que es el mismo año en que se publicó *Outline of the Science*

of *Political Economy* de Senior, con su enorme énfasis en la metodología— y en sus *Principles*, publicados en 1848. El artículo de Mill sobre la metodología se encuentra en sus *Essays on Some Unsettled Questions of Political Economy*⁶. Para Mill la economía era una ciencia hipotética que utilizaba un *método apriorístico*. El economista postula unos supuestos y deduce unas conclusiones de estos supuestos. Como los economistas no pueden utilizar el método experimental, deben recurrir a la técnica deductiva y no pueden emplear las técnicas inductivas que tan fructíferas han sido en las ciencias naturales. Sin embargo, Mill tiene cuidado de señalar que las conclusiones que extraen los economistas de sus modelos deductivos deben verificarse haciendo comparaciones con los hechos reales. La divergencia entre los resultados que se predicen utilizando el modelo deductivo y los hechos históricos revelan, en opinión de Mill, la existencia de importantes “causas inquietantes” que se han pasado por alto. Estas causas pueden dar como resultado nuevas y fructíferas hipótesis, que llevarán a extraer nuevas conclusiones por medio del razonamiento deductivo, o pueden ser el resultado de factores no económicos que el economista no ha tenido en cuenta. Aunque la afirmación de Mill sobre la metodología que debe utilizar la economía es básicamente sólida, Mill, al igual que sus contemporáneos, no practicó lo que predicaba. Las “causas inquietantes” se convirtieron en una alfombra bajo la cual los economistas ortodoxos ocultaron las divergencias entre las predicciones del modelo ricardiano y la evidencia empírica.

Mill, influido por las ideas de Comte, pensaba que la economía no era más que una parte de un estudio mucho más amplio de la humanidad. El economista suponía que el ser humano era un hombre económico abstracto que actuaba movido únicamente por el deseo de tener riqueza. Sin embargo, Mill reconoció que aunque esta abstracción permitía extraer algunas útiles conclusiones, había que integrarlo finalmente en un modelo más complejo de los seres humanos en sus actividades sociales. La mentalidad abierta de Mill, sus vastos conocimientos y su interés por las cuestiones sociales lo llevaron a desarrollar un análisis económico mucho más amplio que el de Ricardo. El título completo de su principal obra económica es *Principles of Political Economy with Some of Their Applications to Social Philosophy* (*Principios de economía política con algunas de sus aplicaciones a la filosofía social*). Existen dos excelentes ediciones de esta obra clásica. La que citaremos es la que editó W. J. Ashley⁷.

Mientras que Senior distinguió entre economía positiva y normativa para eliminar los juicios normativos de la investigación económica, Mill trazó esta división para reincorporar cuestiones de la filosofía social al modelo ricardiano. Mill sostenía que su aportación más importante al pensamiento económico era esta diferenciación entre las leyes de la producción y las leyes de la distribución. Las leyes de la producción son, según Mill, leyes de la naturaleza (como la ley de la gravedad) que no pueden ser alteradas por la voluntad del hombre o por mecanismos institucionales. Pero las leyes de la distribución no son fijas sino principalmente el resultado de mecanismos sociales e institucionales. Mill reaccionaba así enérgicamente a la forma en que estaba utilizándose la teoría ortodoxa clásica. En concreto, muchos de los intentos de mejorar la calidad de vida de las masas por medio de la legislación social, del movimiento obrero y de

⁶ John Stuart Mill, *Essays on Some Unsettled Questions of Political Economy*, Nueva York, Augustus M. Kelley, 1968, 2ª ed., págs. 120–164.

⁷ John Stuart Mill, *Principles of Political Economy with Some of Their Applications to Social Philosophy*, editado con una introducción de W. J. Ashley, Londres, Longmans, Green, 1929. Existe otra excelente edición de los *Principles* de Mill en los volúmenes II y III de *Collected Works of John Stuart Mill*, Toronto, University of Toronto Press, 1965.

medidas de redistribución de la renta se habían contraatacado con argumentos conservadores, según los cuales las leyes de la economía invalidaban estos intentos. La economía clásica estaba utilizándose para mostrar que la distribución de la renta era determinada por unas leyes fijas e inmutables que no podían modificarse, como tampoco puede modificarse la ley de la gravedad: aunque se sintiera lástima por las masas oprimidas, no debía dejarse que el corazón dominara la cabeza.

Mill quería demostrar que la mayoría de los economistas creían equivocadamente que la estructura institucional de la sociedad no podía modificar ni las leyes de la producción ni las leyes de la distribución. Las leyes de la producción (por ejemplo, el principio de los rendimientos decrecientes en la agricultura) son fijas, según Mill, pero la distribución personal de la renta puede modificarse por medio de la intervención social.

En su *Autobiography*, Mill analizó los orígenes de sus conceptos de *leyes de la producción* y *leyes de la distribución*, citando los escritos socialistas de los seguidores de Saint-Simon como principal fuente de inspiración y atribuyendo a Harriet Taylor el haberlo convencido de la importancia de distinguir entre las dos. Así pues, frente a las predicciones de la teoría ricardiana del estado estacionario en el que los salarios se encontrarían en un nivel de subsistencia, Mill tenía la convicción más optimista de que la sociedad actuaría con el tiempo de una forma sensata y humana, por lo que la distribución de la renta sería más igualitaria y equitativa. Era partidario, pues, de gravar las herencias con elevados tipos impositivos, pero se oponía a los impuestos progresivos, porque le preocupaban sus efectos desincentivadores. También abogó por la formación de cooperativas de productores y creía que cuando los trabajadores percibieran no sólo salarios sino también beneficios e intereses de estas cooperativas, tendrían más incentivos para aumentar su productividad. Creía, además, que los resultados de los rendimientos decrecientes en la agricultura podían paliarse ilustrando a la población y reduciendo la tasa de crecimiento demográfico posponiendo el matrimonio y controlando la natalidad.

Algunas de las implicaciones puramente económicas de la distinción de Mill entre las leyes de la producción y las leyes de la distribución requieren un análisis más extenso. La teoría económica ortodoxa moderna revela la existencia de una estrecha relación entre las leyes de la producción y la distribución *funcional* de la renta. Las fuerzas que determinan los precios de los bienes y los servicios finales en los mercados al por menor están estrechamente relacionadas con las fuerzas que determinan los precios de los distintos factores de producción. La relación física entre los factores y los productos, lo que los economistas denominan funciones de producción, determina la productividad física marginal de los distintos factores de producción, y el precio de un factor de producción en el mercado es determinado, en parte, por esta productividad. La teoría ortodoxa moderna tiene, sin embargo, muy poco que decir sobre las fuerzas que determinan la distribución *personal* de la renta. Ésta depende de un conjunto mucho más amplio de variables no económicas, como las leyes, las costumbres y los mecanismos institucionales de la sociedad y, por tanto, desde el punto de vista del economista ortodoxo, no entra dentro del ámbito de la disciplina de la economía. El teórico ortodoxo duda, además, en examinar las cuestiones relacionadas con la distribución personal de la renta, ya que plantean cuestiones normativas y juicios de valor. Si la distinción de Mill entre las leyes de la producción y las leyes de la distribución se traducen al lenguaje de la teoría moderna (traducción que es arbitraria, ya que Mill hizo esta distinción antes de que se desarrollara el análisis de la productividad marginal), Mill sostendría

que sólo existe una vaga relación entre la productividad marginal de los distintos factores y la distribución personal de la renta. La sociedad no puede modificar las funciones de producción, pero sí tiene capacidad para llevar a cabo una distribución de la renta personal acorde con sus propios juicios de valor.

El eclecticismo de Mill

La gran virtud de Mill, que también es la virtud de los dos economistas ingleses posteriores a Mill más importantes, Marshall y Keynes, es su *eclecticismo*, que se manifestó en muchos aspectos: en su negativa a aceptar ciegamente la teoría económica de Ricardo y de sus seguidores; en su metodología predominantemente smithiana; en su aceptación de la idea de Comte de que la actividad económica debe estudiarse en el contexto más amplio de toda la actividad social humana; en su deuda reconocida con los socialistas franceses y con Harriet Taylor; en su interés por la filosofía social; y en su distinción entre las leyes de la producción y las leyes de la distribución.

Incomprensiblemente, a veces trató de negar este eclecticismo sosteniendo que en la *teoría económica* estaba modificando meramente la economía ricardiana incorporándole los avances que tuvieron lugar en el segundo cuarto del siglo. Pero en el área de la *política económica*, como indica en el prefacio de la primera edición de sus *Principles*, Mill admitió que estaba abriendo nuevos caminos. En su *Autobiography* y en sus *Principles*, se desvinculó explícitamente de los economistas de la vieja escuela, declarando que “el diseño del libro es diferente al de todos los tratados de economía política que se han escrito desde la obra de Adam Smith”⁸. En realidad, aunque Mill quería incorporar nuevas tendencias teóricas a la teoría ricardiana, su principal objetivo era indicar claramente las aplicaciones de la teoría económica a la política económica⁹. Adam Smith lo había hecho, pero una gran parte de la teoría smithiana estaba obsoleta en la época de Mill.

La influencia de Jeremy Bentham

Lo que más influyó en los intentos de J. S. Mill y de sus contemporáneos de unificar la teoría y la política económicas fue la obra del inglés Jeremy Bentham (1748–1832). Tras la publicación en 1780 de su primera obra importante, Bentham se convirtió en el líder intelectual de un grupo de reformistas conocidos con el nombre de *radicales filosóficos* o *utilitaristas*. Los historiadores de las ideas discrepan sobre el grado de influencia de Bentham en algunos autores, especialmente en Ricardo y J. S. Mill. Apenas existen dudas de que Bentham influyó significativamente en James Mill y de que Bentham y sus seguidores influyeron considerablemente en la legislación y las reformas económicas, políticas y sociales. Incluso antes de que Malthus escribiera su ensayo sobre la población, Bentham había propuesto el control de la natalidad; y los benthamitas abogaron más tarde por la realización de una larga lista de reformas que iban desde el sufragio adulto universal (incluidas las mujeres) hasta la reforma de las prisiones, la

⁸ *Ibid.*, pág. xxvii.

⁹ Pedro Schwartz, *The New Political Economy of J. S. Mill*, Durham, N. C., Duke University Press, 1972.

libertad de expresión y de prensa, el servicio civil y la legalización de los sindicatos. Bentham partió de la sencilla premisa de que los individuos actúan movidos por dos fervientes deseos: lograr el placer y evitar el dolor. Si la sociedad pudiera medir el placer y el dolor, podrían crearse leyes que generaran la máxima cantidad de felicidad al mayor número posible de individuos. La mejor manera de medir el placer y el dolor, según Bentham, era el patrón de medida del dinero. Bentham y sus seguidores confiaban, pues, en hacer de la reforma social una ciencia exacta ideando leyes que hicieran el máximo bien al máximo número de individuos.

Aunque J. S. Mill estaba vivamente interesado en las reformas políticas, económicas y sociales, al igual que los radicales filosóficos, rechazaba en parte algunos aspectos del benthamismo que su padre aceptaba. Antes de cumplir los veinte años, había editado una edición en cinco volúmenes de las obras de Bentham y había sido adoctrinado por James Mill sobre el sistema benthamita. Nunca se sabrá hasta qué punto la grave depresión psicológica que sufrió al llegar a la edad adulta es atribuible a su creciente insatisfacción con las ideas de su padre y de Bentham, pero durante el resto de su vida continuó compartiendo con Bentham su interés por las reformas sociales evitando al mismo tiempo algunos aspectos de su estructura teórica. Le preocupaban especialmente dos aspectos del sistema benthamita. El primero era el dogmatismo de las ideas de los radicales filosóficos, especialmente evidente en su insistencia en que el cálculo del *hedonismo* basado en el placer y el dolor podía utilizarse para analizar *toda* la conducta humana. Mill, influido por Comte y otros autores, no podía aceptar una idea tan cerrada, que parecía no tener en cuenta muchos de los elementos que distinguían a los hombres de otros animales. El segundo aspecto inquietante de los radicales filosóficos era que en algunas cuestiones no eran suficientemente radicales. Aunque desde el punto de vista histórico las ideas de Mill no parezcan especialmente radicales, se encontraba desde el punto de vista político a la izquierda de su padre y de otros defensores estrictos de la tradición de Bentham. Lo que más distingue a J. S. Mill de los utilitaristas es su apertura a nuevas ideas, rasgo del que habría carecido un benthamita estricto.

¿Laissez faire, intervención o socialismo?

El eclecticismo de Mill en la teoría económica también observa en sus ideas sobre la política económica y la política social. Sus escritos son una mezcla tan rara de opiniones que es imposible saber si es un defensor del *laissez faire*, del intervencionismo o incluso del socialismo. Posiblemente la mejor manera de caracterizar a un pensador tan sutil y complejo como Mill sea decir que en lo que se refiere a la intervención de los poderes públicos, se encuentra a medio camino entre el liberalismo clásico y el socialismo. Su socialismo no es marxista, y Mill tuvo evidentemente poco contacto con Marx. Sin embargo, sí distinguió entre los socialistas revolucionarios y los socialistas filosóficos y sus propias ideas se asemejan más a las de los segundos. La distinción que se hace normalmente entre los socialistas de izquierdas (revolucionarios) y los socialistas de derechas (evolucionistas) se basa en la estrategia que consideran adecuada para lograr los objetivos del socialismo. Sin embargo, la preferencia de Mill por la postura evolucionista de derechas de los socialistas filosóficos se basa en su concepción de la buena sociedad.

¿Cuáles son las ideas de Mill sobre el papel del Estado en la sociedad y sobre el marco económico, político y social de la buena sociedad? En su ensayo *On Liberty* (1859), Mill trató de exponer lo que pensaba sobre la relación que debía existir entre el Estado

y los individuos. Su afirmación de que el único ejercicio legítimo del poder del Estado sobre el individuo en contra de su voluntad es “impedir que haga daño a otros. Su propio bien, físico o moral, no es suficiente justificación” contiene una buena dosis de liberalismo clásico¹⁰. Sin embargo, en su análisis de las acciones sociales prácticas, Mill se vio obligado a abandonar esta firme postura liberal y encontró una excepción tras otra a la regla general. En un pasaje hace una convincente afirmación liberal como “en suma, el *laissez faire* debe ser la práctica general: todo alejamiento de él, a menos que lo exija algún gran bien, es un mal seguro”¹¹. En otro, abandona su estricta postura a favor del *laissez faire* y afirma que “no es admisible que el único fin del Estado sea la protección de las personas y de la propiedad. Los fines del Estado son tan amplios como los de la unión social. Son todo el bien y toda la protección contra el mal, que se puede hacer que la existencia del Estado ofrezca directa o indirectamente”¹². En otras palabras, Mill reconoce que la ausencia de intervención del Estado no genera necesariamente la máxima libertad, pues hay otras muchas limitaciones de la libertad que sólo la legislación o el Estado pueden eliminar.

Aunque Adam Smith pensaba que el funcionamiento del mercado era fundamentalmente armonioso, había reconocido la existencia de conflictos en el hecho de que “a los terratenientes les encanta recoger donde nunca han sembrado”. Mill, basándose en los fundamentos de la teoría ricardiana de la renta, también pensaba que existía un conflicto de clases entre los terratenientes y el resto de la sociedad. Su condena de los terratenientes es mordaz y si se hubieran seguido sus recomendaciones, los terratenientes habrían dejado de recibir todos los nuevos aumentos de la renta y de los valores de la tierra. Los terratenientes “se enriquecen, por así decirlo, durmiendo, sin trabajar, arriesgar o ahorrar. ¿Qué derecho tienen, según el principio general de la justicia social, a recibir riquezas?”¹³. Era partidario, además, de la introducción de un impuesto sobre todos los aumentos de las rentas. Mill no puso énfasis en la existencia de un conflicto de clases entre el trabajo y el resto de la sociedad, especialmente los capitalistas; sin embargo, toda su filosofía social y los principales programas que defendió, como la educación universal, la redistribución de la renta por medio de impuestos sobre las herencias, la formación de sindicatos, la reducción de la jornada laboral y la limitación de la tasa de crecimiento de la población, implican todos ellos que había otros conflictos y falta de armonía en el sistema, además de los que estaban relacionados con la propiedad de la tierra.

Su tratamiento de la propiedad privada refleja su mezcla de liberalismo clásico y reforma social. Los derechos de propiedad no son absolutos y la sociedad puede derogarlos o alterarlos cuando considere que están en conflicto con el bien público. De hecho, en su capítulo sobre la propiedad, en el que analiza el comunismo como sistema económico alternativo, afirma:

Si hubiera que elegir, pues, entre el comunismo con todos sus riesgos y el estado actual de la sociedad (1852) con todos sus sufrimientos e injusticias; si la institución de la propiedad privada implicara necesariamente que el producto del trabajo debe repartirse como vemos hoy,

¹⁰ John Stuart Mill, *On Liberty*, ed. de People, Londres, Longmans, Green, 1913, pág. 6.

¹¹ Mill, *Principles*, pág. 950.

¹² *Ibid.*, págs. 804–805.

¹³ *Ibid.*, pág. 818.

casi en razón inversa a la cantidad de trabajo realizada, la parte mayor para quienes nunca han trabajado, la siguiente para aquellos cuyo trabajo es casi simbólico y así en orden descendente, disminuyendo la remuneración a medida que el trabajo es más duro y más desagradable, hasta que el trabajo físico más fatigoso y agotador no puede contar con seguridad con poder ganar ni siquiera lo suficiente para satisfacer las necesidades vitales; si la alternativa fuera eso o el comunismo, todas las dificultades, grandes o pequeñas, del comunismo no serían más que polvo en la balanza¹⁴.

Mill matiza a continuación esta aprobación del comunismo señalando que no es correcto comparar el comunismo en su mejor situación con el orden económico de su tiempo y que preferiría un sistema de propiedad privada, en su mejor situación, al comunismo. Si se modificaran las leyes de la propiedad privada para hacer una distribución más equitativa de la renta y establecer una relación mayor entre la contribución de los individuos a la economía y su renta, “se observaría que el principio de la propiedad individual no guarda necesariamente ninguna relación con los males físicos y sociales que casi todos los autores socialistas suponen que van inextricablemente unidos a él”¹⁵.

Mill, de la misma manera que rechazó el argumento de los socialistas de que la propiedad privada era una importante causa de los males de la sociedad, tampoco aceptó su argumento de que la competencia era la causa de las dificultades sociales. En este sentido, Mill siguió la tradición que va desde Adam Smith hasta la teoría ortodoxa moderna y que considera que la competencia es beneficiosa y predice que los recursos se asignarán mal en los mercados en los que impere el poder de monopolio. La competencia es beneficiosa para la sociedad; “toda restricción de [la competencia] es un mal, y todo aumento de ella, aunque de momento afecte negativamente a algunas clases de trabajadores, siempre es un bien último”¹⁶. La incoherencia de estas ideas favorables a la competencia y el apoyo de Mill a los sindicatos y a otros intentos de mejorar la situación de los trabajadores por medio del ejercicio del poder de monopolio le planteó algunas dificultades. Tras un razonamiento bastante enrevesado, Mill llegó a la conclusión de que los sindicatos, “lejos de ser un obstáculo para un libre mercado de trabajo, son decisivos para ese libre mercado; el medio indispensable para que los vendedores de trabajo puedan velar debidamente por sus propios intereses en un sistema de competencia”¹⁷.

Un estado estacionario diferente

El eclecticismo de Mill y el humanismo que introdujo en la economía en ningún sitio se reflejan mejor que en su análisis de las tendencias a largo plazo de la economía. Aunque la evidencia empírica decía lo contrario, Mill se mantuvo fiel al modelo ricardiano básico que predecía un descenso de las tasas de beneficios y el estado estacionario. Pero el *estado estacionario* de Mill no era el estado lúgubre que imaginaba Ricardo.

¹⁴ *Ibid.*, pág. 208.

¹⁵ *Ibid.*, pág. 209.

¹⁶ *Ibid.*, pág. 793.

¹⁷ *Ibid.*, pág. 937.

A diferencia de casi todos los economistas ortodoxos que ha habido hasta hoy, Mill no estaba seguro de que una nación con una creciente economía, como la de la Inglaterra de su época, fuera un lugar deseable para vivir. A Mill le parecían censurables muchos aspectos de una próspera y creciente economía, como “el pisotearse, el aplastarse, el darse codazos y el pisarse los talones”¹⁸. En un famoso capítulo sobre el estado estacionario, Mill critica su propia sociedad y esboza sus esperanzas para el futuro. La felicidad, el bienestar y la mejora individuales eran las condiciones de Mill para que existiera una buena sociedad e indicó claramente que estas cosas no se miden necesariamente en bienes materiales. Tampoco eran el crecimiento de la producción y el crecimiento de la población buenos en sí mismos. Según Mill, un estado estacionario podía ser una sociedad sumamente deseable, ya que el ritmo de actividad económica disminuiría y se prestaría más atención al individuo y a su bienestar no económico y económico. “Sólo es en los países atrasados del mundo en los que el aumento de la producción sigue siendo un objetivo importante; en los más avanzados, lo que se necesita desde el punto de vista económico es una mejora de la distribución”¹⁹.

Mill quería que disminuyera el crecimiento demográfico para aumentar la renta per cápita y reducir la densidad de población. La creciente población había dificultado a los individuos la búsqueda de la soledad y el disfrute de la belleza de la naturaleza. En el estado estacionario de Mill, existe una cultura más calmada, menos materialista. Se ha redistribuido la renta y la reorientación de los valores garantiza que “aunque nadie es pobre, nadie desea ser más rico ni tiene razón alguna para temer que lo dejen en la cuneta los intentos de otros de medrar”²⁰. Por último, Mill confiaba en que el estado estacionario mejoraría el estilo de vida, que, creía, había más probabilidades de que mejorara “cuando se dejara de pensar en prosperar”²¹. Examinó la sociedad y la economía de su época y se preguntó si el desarrollo tecnológico había reducido realmente el trabajo duro y monótono del hombre. Aunque el aumento de la producción había mejorado la suerte de las clases medias y permitido a algunos amasar una enorme fortuna, Mill pensaba que las masas no se habían beneficiado de los frutos de la Revolución Industrial y que su estado estacionario podía traer consigo una buena sociedad.

La filosofía social de Mill

El esbozo general de la filosofía social de Mill refleja las fuerzas intelectuales que influyeron en su vida. Con su excepcional mentalidad abierta, fue capaz de romper con el estricto liberalismo clásico inculcado en su juventud y de tratar de fundir la teoría y la política en una combinación ecléctica de liberalismo y reforma social. Su visión del papel del Estado en la sociedad no es dogmática y aunque en su ensayo *On Liberty* adoptó una postura muy liberal, cuando se ocupó de cuestiones de política admitió muchas excepciones a esa posición. Reconoció, mucho más que Smith y Ricardo, que el funcionamiento de las fuerzas del mercado no traería necesariamente un orden económico y social armonioso y fue especialmente consciente del conflicto entre los terra-

¹⁸ *Ibid.* pág. 748.

¹⁹ *Ibid.*, pág. 749.

²⁰ *Ibid.*

²¹ *Ibid.*, pág. 751.



La preocupación de Mill por los derechos de las mujeres

De todos los escritos de Mill sobre causas políticas o sociales, ninguno fue recibido con mayor hostilidad que *The Subjection of Women*, publicado en 1869. Esta reacción no sorprendió del todo a Mill, como queda de manifiesto en una carta que escribió en 1850 al editor de *Westminster*, que refleja su recelo a manifestarse sobre esta cuestión: “Mis opiniones sobre el tema son tan opuestas a las ideas reinantes que probablemente sería inoportuno expresarlas todas”^{*}.

El primer párrafo de *The Subjection of Women* expone sucintamente las ideas largo tiempo defendidas sobre la igualdad de sexos:

El objeto de este ensayo es explicar lo más claramente de que sea capaz los motivos de una idea que tengo desde el mismo momento en que me formé una opinión sobre asuntos sociales o políticos y que, en lugar de perder fuerza o cambiar, ha ido afirmándose constantemente con la reflexión y la experiencia que da la vida: que el principio que regula las relaciones sociales existentes entre los dos sexos —la subordinación legal de un sexo al otro— es erróneo en sí mismo y hoy día uno de los principales obstáculos para la mejora humana; y que debería sustituirse por un principio de absoluta igualdad, sin admisión de ningún poder o privilegio de una de las partes ni incapacidad de la otra (*Works*, XXI, 261).

El biógrafo de Mill cita la respuesta de un incrédulo lector: “Nos lleva a suponer que la relación entre los hombres y las mujeres puede funcionar sobre una base puramente voluntaria”^{**}.

Mill concluyó *The Subjection of Women* dos años después de que muriera su mujer, Harriet Taylor, pero aguardó nueve años a publicarlo, debido sin duda a su controvertido carácter. Sin embargo, en un artículo escrito conjuntamente por Mill y Taylor entre 1847 y 1850, ya habían manifestado su consternación por la anómala situación de las mujeres en la sociedad inglesa:

En primer lugar, debe señalarse que las incapacidades de las mujeres son exactamente de la índole de la que la época moderna más se enorgullece de haberse librado: las incapacidades innatas. Inglaterra se vanagloria de que si algunas personas son privilegiadas por nacimiento, al menos ninguna es inhabilitada por él —que cualquiera puede llegar a ser lord o parlamentario o ministro— que la senda de la distinción no está cerrada a los más humildes. Pero está cerrada irrevocablemente a las mujeres. Una mujer nace inhabilitada y no puede librarse de ello por muchos esfuerzos que haga. Eso hace que su caso sea enteramente peculiar en la Europa moderna. Es como el del negro en América y peor que el del plebeyo antiguamente en Europa, pues él podía recibir o posiblemente comprar una patente de nobleza. Las inhabilitaciones de las mujeres son las únicas indelebles (*Works*, XXI, 380).

^{*} Citado en J. S. Mill, *Collected Works*, ed. John M. Robson, Toronto, University of Toronto Press, 1984, XXI, pág. xxxi.

^{**} Michael St. John Packe, *The Life of John Stuart Mill*, Londres, Secker and Warburg, 1954, pág. 495.

tenientes y la sociedad, así como de la falta de equidad del orden existente en la distribución de la renta.

Aunque en él influyeron los socialistas utópicos y su mujer, no podía aceptar ciegamente su principal argumento, a saber, que muchos de los defectos de la sociedad contemporánea eran una consecuencia de las instituciones de la propiedad privada o de la competencia. A Mill le preocupaba la calidad de vida y concedía mucha importancia a una economía materialista y orientada hacia el crecimiento que llevaba a los individuos de la realización y la mejora personales a actividades más innobles. Aceptó el análisis ricardiano de la tendencia a largo plazo de la economía a generar un estado estacionario, pero con su optimista humanismo imaginaba una sociedad nueva y mejor, que ya no estaba orientada a la realización de actividades estrictamente materialistas, no el lúgubre mundo de Ricardo.

LA ECONOMÍA DE MILL

En el apartado anterior hemos concluido nuestra visión panorámica de la filosofía social de Mill. Pasamos ahora a examinar sus modificaciones y sus aportaciones a la teoría ortodoxa dominante.

El papel de la teoría

Mill, influido por la literatura de los pensadores tanto ortodoxos como heterodoxos, se acercó a la teoría económica técnica con un ojo crítico. Aunque pensaba que no estaba más que ampliando el análisis ricardiano básico, en algunas áreas introdujo cambios fundamentales en la teoría del valor de Ricardo. Richard Jones había criticado en su *Essay on the Distribution of Wealth* (1831) la teoría de la renta de Ricardo, en particular, y la postura clásica, en general, porque su análisis no tenía en cuenta las circunstancias históricas e institucionales de la economía. Jones se ha considerado un precursor de la escuela histórica porque puso en cuestión la aplicación del análisis ricardiano a todas las épocas y lugares y abogó por un enfoque más empírico en la explicación de los cambios de la estructura institucional. En el Libro II, Capítulo 4, de los *Principles* titulado "Of Competition and Custom", Mill reconoce implícitamente esta crítica de Jones y afirma que la teoría económica abstracta debe matizarse para tener en cuenta las instituciones históricamente vigentes. Mill sostiene, pues, que dos fuerzas, la competencia y las costumbres, rigen la distribución de la renta y critica la línea ortodoxa de los economistas ingleses por poner el énfasis en el papel de la competencia y dejar de lado casi por completo el papel de las costumbres. "Tienden a expresarse como si pensarán que la competencia hace realmente en todos los casos cualquier cosa que pueda hacer la competencia"²².

Adoptando una postura histórica relativista, Mill señala que el funcionamiento de la competencia en la economía de mercado es un fenómeno histórico relativamente recién-

²² *Ibid.*, pág. 242.

te y que si echamos la vista atrás, veremos que las costumbres han desempeñado tradicionalmente un importante papel en la resolución de los problemas económicos que rodean a la distribución de la renta. Mill presenta datos históricos que describen toda una variedad de mecanismos institucionales que existieron en su momento y que estaban presentes en las economías subdesarrolladas y menos orientadas hacia el mercado de su propia época. Por ejemplo, reconoce que el sistema ricardiano supone la existencia en la economía de una serie de agentes, hombres de negocios, que actúan movidos por un ferviente deseo de obtener beneficios y que es a través de sus actos como se asignan los recursos y se alcanza el equilibrio en el mercado. Sin embargo, hay economías en las que no existen esos agentes e incluso economías de mercado en las que “no hay competidores emprendedores, los que tienen capital prefieren dejarlo donde está, obtener menos beneficios de una manera más sosegada”²³. En esta cita y en otras partes de su libro, Mill se pregunta cuánta importancia debe darse a la teoría abstracta y cuánta a los datos históricos e institucionales. Esta cuestión ha sido suscitada una y otra vez por diversos economistas heterodoxos y aún sigue hoy entre nosotros.

Si existen fuerzas sociales, como las costumbres, que modifican o incluso invalidan las predicciones basadas en los procesos competitivos, ¿por qué continúan utilizando los economistas un modelo competitivo? “Eso es en parte comprensible”, afirma Mill, “si consideramos que la economía política no puede pretender ser una ciencia más que a través del principio de la competencia”²⁴. Esta curiosa conclusión sólo tiene sentido si aceptamos una determinada definición de ciencia, a saber, que para que una teoría o unos modelos económicos sean científicos tienen que poder llegar a conclusiones exactas y seguras. En otras palabras, la ciencia exige que se realicen predicciones exactas y que la probabilidad de que se cumplan sea igual a uno. Esta visión extendió el concepto de ciencia entonces vigente de las ciencias naturales a la economía. Sin embargo, actualmente podemos considerar científicas áreas de investigación en las que la probabilidad de que ocurra un suceso esperado es menor que uno. Así, por ejemplo, la física moderna reconoce que pueden ocurrir fenómenos aleatorios que impiden repetir los experimentos de una manera absolutamente sistemática. En su afirmación sobre la competencia y la ciencia económica, Mill parece aceptar una estricta concepción de la ciencia. Sin embargo, en una gran parte de sus escritos está mucho más cerca de la visión actual de la ciencia.

Mill y el análisis contextual

Las ideas de Mill sobre el papel de la teoría –no acepta ciegamente los resultados teóricos porque en la práctica, en el contexto de una sociedad dada, otros factores como las costumbres pueden modificar las predicciones teóricas– lo distinguen de Ricardo y están más cerca de las smithianas. En nuestro análisis de Adam Smith, observamos que sus pronunciamientos sobre la política económica no eran instrumentos teóricos abstractos aplicados a una sociedad mecánica sino un análisis contextual que reflejaba sus ideas sobre el funcionamiento de las proposiciones teóricas puras en un contexto social dado.

²² *Ibid.*, pág. 242.

²³ *Ibid.*, pág. 247.

²⁴ *Ibid.*, pág. 242.

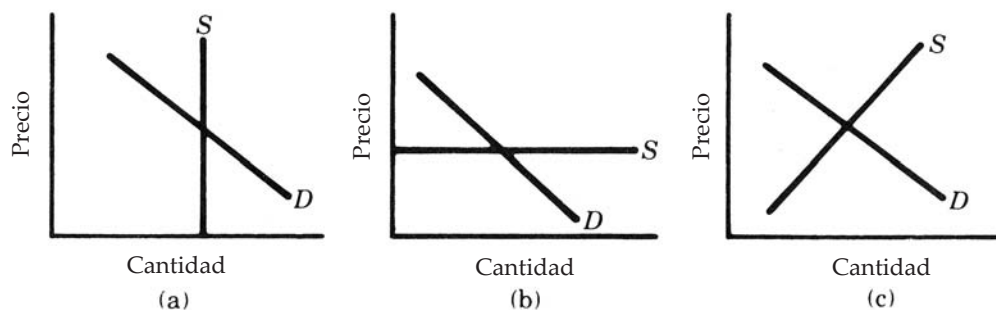
El eclecticismo que encontramos en el examen de Mill de las virtudes del capitalismo y de la propiedad privada en comparación con el comunismo también es un reflejo de este análisis contextual de tipo smithiano. Mill sugiere que elegiría el comunismo teórico puro frente al capitalismo existente, pero exclama inmediatamente que ésta no es la base correcta para elegir. El capitalismo existente (y, de hecho, el capitalismo socialmente reformado) comparado con el comunismo, tal como es probable que evolucione, arroja un balance favorable a un sistema de capitalismo basado en la propiedad privada.

El análisis contextual de Smith y Mill se basa fundamentalmente en su enfoque más amplio de la economía, en la idea de que la actividad económica no es más que una parte de todas las actividades. Esta postura contrasta claramente con el enfoque más estricto de Ricardo y de las legiones de economistas de la corriente principal que siguieron su ejemplo.

La teoría del valor

La teoría del valor o de los precios relativos presentada por Mill es un rechazo fundamental de la teoría del valor trabajo de Ricardo, aunque Mill, como era característico en él, no puso el énfasis en sus discrepancias con el dogma ricardiano sino en la continuidad entre su teoría y el pasado. Presentó una teoría del valor basada en el coste de producción en la que los costes monetarios representan fundamentalmente los costes reales o desutilidades del trabajo y la abstinencia. En este sentido, Mill y Senior tienen teorías del valor comparables. Sin embargo, Mill renunció a la búsqueda ricardiana del valor absoluto basado en una medida invariable del valor, creyendo que el fin de la teoría del valor es explicar los precios relativos. En su análisis de la renta, reconoció que el coste de oportunidad de la tierra no siempre es cero y que la renta es un coste social de producción en los casos en los que la tierra tiene otros usos posibles. Aunque Mill no distinguió entre el corto plazo y el largo plazo a la manera de Marshall, sí parece que tenía una vaga idea de esta distinción y que consideraba que su principal tarea era explicar cómo se determinan los precios relativos a largo plazo. Aunque no formuló explícitamente curvas de oferta y demanda, su teoría del valor refleja claramente el reconocimiento de que las cantidades demandadas y ofrecidas son una función del precio. Por este motivo, podemos presentar su teoría de los precios a largo plazo en la conocida forma marshalliana sin cometer una injusticia ni con Marshall ni con Mill.

Para que un bien tenga un valor de cambio o un precio, debe ser útil y difícil de obtener; pero el valor de uso determina el valor de cambio o precio únicamente en circunstancias excepcionales. Mill analizó el precio de una caja musical de rapé utilizando dos casos hipotéticos tomados de un autor contemporáneo: uno que se desarrolla en Londres, donde Mill supone que las cajas se producen en condiciones de *costes constantes* y otro en un barco en el Lago Superior, donde sólo existe una caja de ese tipo. El propósito de Mill al poner este ejemplo era demostrar que los precios casi siempre dependen del coste de producción más que de la utilidad. Cuando la oferta es totalmente limitada, la curva de oferta es perfectamente inelástica (vertical) y el precio depende de la oferta y la demanda (véase el panel “a” de la Figura 6.1). Mill pensaba que esta primera clase de mercancías era relativamente poco importante, ya que pocas mercancías tienen una oferta perfectamente inelástica; entre ellas se encuentran los vinos, las obras de arte, los libros raros, las monedas, el valor de la tierra por su emplazamiento y potencialmente toda la tierra a medida que aumenta la densidad de pobla-

Figura 6.1 Mill y el valor

ción. También utilizó este caso para analizar las situaciones de monopolio en las que el monopolista puede limitar artificialmente la oferta. El segundo grupo de mercancías, los bienes manufacturados, tiene una curva de oferta perfectamente elástica (horizontal) y Mill llega a la conclusión de que el coste de producción de estos bienes determina su precio. Mill supone que en todas las industrias manufactureras los costes son constantes (véase la Figura 6.1b), es decir, sus costes marginales no varían conforme aumenta su producción. En el caso del tercer grupo de mercancías, las que produce la agricultura, Mill supone que los costes marginales aumentan conforme aumenta la producción (*costes crecientes*); el precio de estas mercancías depende del coste de producción en las circunstancias más desfavorables (véase la Figura 6.1c). Aplicó, pues, el principio de los rendimientos marginales decrecientes a la producción agrícola, pero no a los bienes manufacturados. Aunque Mill tuvo mucho cuidado de dejar claro que la utilidad (demanda) y la dificultad de obtención (oferta) deben existir ambos antes de que cualquier mercancía tenga un precio, la terminología de sus conclusiones oscurece la aplicabilidad fundamental de las leyes de la oferta y la demanda a los tres grupos de bienes.

Vio claramente cómo se alcanzan los precios de equilibrio en los mercados por medio de las fuerzas de la demanda y la oferta y que

la analogía matemática correcta es la de una ecuación. La demanda y la oferta, la cantidad demandada y la cantidad ofrecida, se igualarán. Si son desiguales en algún momento, la competencia las iguala y lo hace ajustando el valor. Si la demanda aumenta, el valor aumenta; si la demanda disminuye, el valor disminuye; una vez más, si la oferta disminuye, el valor aumenta; y disminuye si la oferta aumenta²⁵.

²⁵ *Ibid.*, pág. 448.

El equilibrio final se alcanza cuando la cantidad demandada es igual a la ofrecida.

Aunque Mill no utilizó ecuaciones, funciones o curvas de oferta y demanda, su análisis de la determinación de los precios es un notable avance con respecto al de Ricardo, especialmente porque está claro que el aparato conceptual de Mill se basaba en las funciones de oferta y de demanda. El único grupo de mercancías que no analizó son aquellas que tienen costes decrecientes y curvas de oferta a largo plazo de pendiente negativa.

Mill también hizo algunas originales aportaciones a la teoría del valor al analizar los grupos no rivales (reconoció que en los mercados de trabajo la movilidad distaba de ser perfecta), la fijación de los precios en los casos en los que una empresa produce dos o más productos en proporciones fijas (lana y carne de ovino), la renta como elemento determinante del precio cuando la tierra no tiene otros usos posibles y las economías de escala. Su satisfacción con el desarrollo de la teoría del valor quedó patente en su afirmación de que “afortunadamente, no hay nada en las leyes del valor que quede por aclarar para un autor actual (1848) o futuro; la teoría sobre el tema está completa”²⁶.

Esta afirmación ha resultado curiosa a algunos economistas que han escrito después de Mill y probablemente sea la razón por la que Marshall sugirió que sus propias aportaciones a la teoría microeconómica pronto quedarían obsoletas. Sin embargo, puede decirse que nuestra comprensión general del funcionamiento de la oferta y la demanda en la asignación de los recursos en los mercados competitivos no ha cambiado en lo fundamental desde Mill. Naturalmente, se han hecho muchos avances que permiten realizar un análisis más técnico y comprender mejor su funcionamiento; pero Mill, con su aparato técnico más rudimentario y la ausencia casi total de notaciones matemáticas, fue capaz de realizar un análisis significativo de los mercados con apenas errores analíticos. La gran laguna en la teoría microeconómica de Mill, que no se cubrió hasta la década de 1930, fue la ausencia de un análisis de los mercados que no son perfectamente competitivos. Algunos dirían que esta laguna aún no se ha cubierto.

La teoría del comercio internacional

Los historiadores del análisis económico han elogiado a Mill por sus aportaciones a la teoría del comercio internacional. En concreto, su análisis de la división de las ventajas del comercio internacional entre los países que comercian probablemente sea su aportación más importante y duradera a la teoría económica técnica. Ricardo había apoyado y ampliado el análisis de Smith de las ventajas del libre comercio internacional por medio de su doctrina de la ventaja comparativa. Como hemos visto, Ricardo sostenía que cuando existe una ventaja comparativa, el comercio internacional aumenta la producción mundial y beneficia a todas las economías que comercian y que se determina un intervalo de precios internacionales o una relación de intercambio basada en el trueque satisfactorio para todos los países que participan en el comercio. En el sencillo modelo presentado en la Tabla 5.3, Inglaterra estaría dispuesto a comerciar 1 metro de tejido mientras recibiera a cambio más de 2 litros de vino y Portugal se beneficiaría intercambiando vino por tejido mientras tuviera que renunciar a menos de 8 litros de vino para recibir 1 metro de tejido. Un intervalo de precios o relación de intercambio basada en un trueque com-

²⁶ *Ibid.*, pág. 436.

prendido entre 7,9 litros de vino por 1 metro de tejido y 2,1 litros de vino por 1 metro de tejido beneficiaría a los dos países. Aunque Ricardo fue capaz de demostrar las ventajas del comercio utilizando el argumento de la ventaja comparativa, no indicó cuál sería el precio internacional del vino y el tejido y cómo se distribuirían, pues, las ganancias del comercio entre los dos países. Evidentemente, Inglaterra preferiría obtener la mayor cantidad posible de vino a cambio de un metro de tejido y Portugal preferiría renunciar a la menor cantidad posible de vino a cambio de un metro de tejido. Ricardo había sugerido simplemente que la *relación de intercambio* o precio internacional se encontraría aproximadamente a medio camino entre los dos precios interiores. En el caso de los datos de la Tabla 5.3, el precio sería de 5 litros de vino por 1 metro de tejido.

Mill se preguntó cómo se repartirían las ganancias del comercio y dio una respuesta sorprendentemente correcta, teniendo en cuenta que no utilizó ninguna técnica matemática y que el concepto de elasticidad aún no se había desarrollado. Marshall y Edgeworth, que iban a presentar más tarde el razonamiento de Mill de una manera más precisa con la ayuda de técnicas matemáticas y gráficas, reconocieron y elogiaron la aportación de Mill. Mill llegó a la conclusión de que la relación de intercambio dependía de las demandas de los productos importados por los dos países. Si en el ejemplo que acabamos de citar la demanda inglesa de vino importado era mucho mayor que la demanda portuguesa de tejido inglés, la relación de intercambio y las ganancias del comercio favorecerían a Portugal: el precio internacional se acercaría más a los 2 litros de vino por 1 metro de tejido. Portugal no tendría que renunciar a mucho vino para obtener tejido. La fuerza relativa de las demandas de importaciones depende de “las inclinaciones y las circunstancias de los consumidores de ambas partes” y el precio internacional o relación de intercambio es un valor tal que “las cantidades demandadas por cada país de los artículos que importa de su vecino son exactamente las suficientes para pagarse mutuamente”²⁷. Mill explicó lo que entendía por “las inclinaciones y las circunstancias de los consumidores”, indicando claramente que se refería a la posición y las elasticidades de las curvas de demanda. Aunque nunca desarrolló explícitamente el concepto de elasticidad de la demanda, describió los casos de la demanda elástica, inelástica y de elasticidad unitaria.

Las demás aportaciones de Mill a la teoría del comercio son menos importantes, pero indican su capacidad analítica. Introdujo el coste de transporte en el análisis del comercio exterior y mostró que los costes de transporte pueden crear situaciones en las que no haya comercio ni siquiera cuando existen diferencias de costes comparativos. También analizó la influencia de los aranceles en la relación de intercambio, explicó la forma en que las variaciones tanto de los precios como de la renta dan lugar al equilibrio del comercio entre los países y mostró los ajustes del comercio generados por las transferencias unilaterales entre los países. Tuvieron que pasar casi cien años para que Ohlin y Keynes introdujeran grandes cambios en la teoría clásica del comercio internacional.

La teoría monetaria de Mill y el exceso de oferta: reconsideración de la ley de Say

Preocupado por los ataques de Malthus, Chalmers y Sismondi a la ley de Say, Mill refutó estas críticas en un artículo titulado “Of the Influence of Consumption on Pro-

²⁷ *Ibid.*, pág. 587.

duction", que escribió hacia 1830 pero que no se publicó hasta 1844 en sus *Essays on Some Unsettled Questions of Political Economy* y en el Libro III, Capítulo 14, "Of Excess of Supply", de sus *Principles*. Mill defendió la ley de Say para refutar el argumento de muchos subconsumistas de que la economía mejoraría si los ricos ahorraran menos y gastaran más en consumo improductivo. Su defensa no tuvo parangón hasta el siglo XX. Mill reconoció que puede haber un exceso de oferta de algunas mercancías cuando el mercado reacciona a los cambios de las condiciones de la oferta y la demanda, pero afirmó que era ilógico llevar este análisis a la macroeconomía y extraer la conclusión de que podía haber permanentemente un exceso de oferta de todas las mercancías. En su defensa de la ley de Say, distinguió entre tres economías posibles: una economía de trueque, una economía en la que el dinero es una mercancía y no hay crédito y una economía en la que hay dinero crediticio. Introduciendo abiertamente el dinero en el análisis de la posible superproducción general, Mill mejoró considerablemente los argumentos esgrimidos anteriormente por Ricardo, James Mill y el propio Say para apoyar la ley de Say.

Mill demostró con suma claridad que la demanda agregada nunca puede ser insuficiente en una economía de trueque, pues la decisión de ofrecer mercancías presupone la existencia de una demanda de mercancías. En una sencilla economía de trueque, el individuo o la empresa sólo produce y comercia bienes si desea otros bienes. Por ejemplo, un zapatero producirá y comerciará sus productos porque necesita, entre otras cosas, ropa, alimentos y combustible. Si se introduce el dinero, pero su única función es servir de medio de cambio, la conclusión es la misma. Sin embargo, si desempeña en parte la función de depósito de valor, un vendedor puede no recurrir inmediatamente al mercado para comprar y aunque se genere suficiente poder adquisitivo agregado para generar pleno empleo, éste puede no ejercerse en el periodo actual y provocar, pues, un exceso general de oferta.

Al abordar estas cuestiones, Mill reintrodujo el sofisticado análisis monetario de Henry Thornton en la teoría clásica desarrollando una *teoría psicológica de los ciclos económicos*. Demostró que cuando se introduce el crédito, puede existir la posibilidad de que haya un exceso general de oferta de mercancías. Una concesión excesiva de crédito durante un periodo de expansión y prosperidad puede ir seguida de una contracción del crédito si la comunidad empresarial se muestra pesimista.

En esas épocas hay realmente un exceso de todas las mercancías superior a la demanda de dinero; en otras palabras, la oferta de dinero es insuficiente. Al desaparecer de repente una gran parte del crédito, nadie quiere desprenderse del dinero fácil y muchos están deseosos de conseguirlo a costa de cualquier sacrificio. Casi todo el mundo es, pues, un vendedor y apenas hay compradores²⁸.

La introducción del dinero crediticio en la economía permite, según Mill, que haya un exceso general de oferta, no porque haya una superproducción en el sentido malthusiano de una superabundancia general sino porque han cambiado las expectativas de la comunidad empresarial. Mill afirma que ese exceso de oferta será breve e irá seguido de pleno empleo cuando varíen los precios en la economía. El efecto neto del análisis de Mill de las cuestiones suscitadas por la ley de Say y por el papel del dinero

²⁸ *Ibid.*, pág. 561.

en la economía es la defensa de esta parte fundamental del sistema clásico de los ataques de tipo malthusiano y el desarrollo de una sencilla teoría psicológica de las fluctuaciones cíclicas basada en las interacciones entre el dinero crediticio y la confianza empresarial.

La escuela monetaria y la escuela bancaria

Mill desarrolló sus ideas sobre la teoría monetaria en el contexto de la época y éstas reflejan su enfoque metodológico, en el que eran las reacciones a los problemas prácticos las que dictaban las investigaciones teóricas, en lugar de desarrollarse la teoría al margen de las cuestiones de política. El contexto de la época era una prolongación del debate bullionista y cómo hacer frente a las recesiones periódicas y las perturbaciones financieras que estaban produciéndose.

La prolongación del debate bullionista se llama debate entre la escuela monetaria y la escuela bancaria. La *escuela monetaria* era heredera de la postura bullionista y sostenía que un patrón mixto de dinero-papel y oro debía estar sometido a unas reglas rígidas y funcionar exactamente igual que un patrón oro estricto. Mantenía que esta política era la única forma de impedir la impresión inflacionista de dinero. La *escuela bancaria* sostenía que la política monetaria tenía que ser más flexible y que mientras los bancos siguieran la doctrina de los billetes reales, no era necesario controlar la emisión de billetes bancarios. Es interesante que Robert Torrens, que fue un importante defensor de la postura antibullionista y precursor de la postura de la escuela bancaria, cambiara de bando y acabara apoyando a la escuela monetaria.

La teoría monetaria de Mill, que implicaba una modificación de la estricta teoría cuantitativa de Ricardo, se encuentra entre la escuela bancaria y la monetaria. Mill sostenía que la escuela bancaria tenía razón en las épocas normales, en las que reinaba la tranquilidad en los mercados. Pero no estaba de acuerdo en que siempre fuera relevante la doctrina de los billetes reales. Sostenía que podía haber burbujas financieras especulativas y que en esas épocas la política correcta era la que propugnaba la escuela monetaria: vincular la emisión de billetes a la cantidad de oro existente.

El fondo de salarios: retractación de Mill

La doctrina del fondo de salarios fue utilizada por algunos economistas y diversos autores populares para criticar la formación de sindicatos. Según esta doctrina, el salario era determinado por el tamaño de la población trabajadora y el tamaño del fondo de salarios y cualquier intento de los trabajadores de subir los salarios por cualquier medio sería infructuoso. Éste es un ejemplo de cómo se utilizó la teoría económica ortodoxa para demostrar que los intentos de mejorar el bienestar de la clase trabajadora con una distribución más igualitaria de la renta no podían tener éxito. Ya hemos visto que Mill creía que su única aportación al pensamiento económico era su distinción entre las leyes fijas de la producción y las leyes de la distribución determinadas por las instituciones y la cultura y que trazó esta división para que su humanismo moderara las conclusiones conservadoras de los ricardianos.

Aunque Mill aceptó la doctrina del fondo de salarios, defendió la formación de sindicatos. En esto siguió el razonamiento de Adam Smith, que había señalado que los

trabajadores, cuando no estaban organizados, tenían una desventaja competitiva en la negociación de los salarios con el empresario. Los sindicatos y las huelgas le parecía que eran las armas que debían emplear los trabajadores en su intento de contrarrestar el poder de la empresa. Es posible que la defensa de Mill de la teoría del fondo de salarios se deba a su honda preocupación por las consecuencias del crecimiento incontrolado de la población. Tras la publicación de la sexta edición de *Principles* de Mill, pero antes de la publicación de la séptima, Mill hizo una reseña de un libro de William Thornton que criticaba la aplicación del análisis de oferta y demanda a los mercados de trabajo y que rechazaba la doctrina del fondo de salarios. En esa reseña, Mill aceptó casi todos los argumentos de Thornton y llegó a la conclusión de que el argumento de que los sindicatos no pueden subir los salarios no era válido.

Según la doctrina del fondo de salarios, la demanda de trabajo dependía absolutamente del tamaño del fondo de salarios. Ahora Mill abandonó esta postura para afirmar que aunque la cantidad *máxima* de fondos que podía utilizarse para pagar los salarios era fija, la población trabajadora y el salario existentes en un momento dado podían no agotar esta cantidad fija. Según este razonamiento, el salario no tiene un valor único inamovible; hay una variedad de salarios posibles. Los sindicatos pueden subir, pues, los salarios en el proceso de negociación.

Aunque Mill rechazó la doctrina del fondo de salarios en su reseña del libro de Thornton de 1869, la séptima edición de sus *Principles*, publicada en 1871, no introdujo ningún cambio a este respecto, ya que Mill sostenía que estos nuevos avances “aún no están maduros para incorporarlos a un tratado general de economía política”²⁹. Esta afirmación es bastante desconcertante, pues en 1862, en la quinta edición de sus *Principles*, Mill ya había llegado a la conclusión de que los salarios dependían del poder de negociación del empresario y del asalariado y de que una vía importante del trabajo para aumentar su poder era la sindicación³⁰. Esta incoherencia no es más que otro ejemplo de los intentos de Mill de permanecer dentro del marco general de la economía clásica, que aprendió de su padre en la juventud, y dar rienda suelta al mismo tiempo a sus sentimientos humanistas, que exigían reformas sociales cuyo objetivo era aumentar la igualdad de la distribución de la renta.

RESUMEN

El examen del desarrollo de la teoría económica ortodoxa en los cincuenta y tantos años transcurridos desde la publicación de los *Principles* de Ricardo en 1817 revela la existencia de interesantes contradicciones y contracorrientes. El aumento de la profesionalización de la economía, la aparición de una literatura socialista y humanista y el conflicto entre la teoría y los hechos desataron las críticas al análisis ricardiano. Los economistas tomaron mayor conciencia de su disciplina y comenzaron a abordar las cuestiones del ámbito y el método de la economía y la distinción entre pensamiento económico positivo y normativo. A medida que fue evolucionando la economía y se

²⁹ *Ibid.*, pág. xxxi.

³⁰ *Ibid.*, pág. 937.

dispuso de más datos, quedó patente la existencia de una creciente divergencia entre la teoría y los hechos, lo que suscitó importantes cuestiones sobre importantes componentes básicos ricardianos como la teoría malthusiana de la población, el principio de los rendimientos históricamente decrecientes y la predicción de que la tasa de beneficios descendería con el paso del tiempo.

La teoría malthusiana de la población constituía una parte importante del sistema ricardiano, ya que permitió desarrollar una teoría residual de la distribución de la renta. Al abandonarse gradualmente, la doctrina del fondo de salarios se convirtió en una teoría de los salarios tanto a corto plazo como a largo plazo. La economía ricardiana había deducido que los rendimientos disminuirían con el tiempo, ya que suponía que el desarrollo tecnológico en la agricultura no podría contrarrestar los rendimientos decrecientes a corto plazo. La cuestión de los rendimientos a largo plazo en la agricultura es, sin embargo, una cuestión empírica, no deductiva y los datos de que se disponía parecían contradecir estas predicciones del modelo teórico. Ricardo también había deducido que la tasa de beneficios descendería con el paso del tiempo; pero aunque no existían ni datos estadísticos ni técnicas cuantitativas para medir la tasa de beneficios, los rendimientos crecientes observados en la agricultura pusieron en duda la validez de esta conclusión. Uno de los aspectos más interesantes y asombrosos del periodo posricardiano es la tenacidad con la que los economistas se aferraron a las predicciones del modelo ricardiano a pesar de que estaba en conflicto con la evidencia empírica. Se debía en gran parte a su entusiasta aceptación del abstracto y deductivo modelo ricardiano. La creciente toma de conciencia de las dificultades lógicas inherentes a una estricta teoría del valor trabajo y la reacción a las críticas realizadas por los socialistas ricardianos llevaron a desarrollar una teoría del interés basada en la abstinencia y una teoría del valor basada en el coste de producción, del cual formaban parte los costes del trabajo y del capital.

Éste es el entorno en el que apareció J. S. Mill, formado a una temprana edad en la tradición ricardiana, pero con firmes y profundos sentimientos sobre las injusticias de la economía capitalista. Intentó combinar la obstinación del liberalismo clásico con el humanismo de la reforma social para promover una sociedad y una economía menos interesadas en el negocio por el negocio y más en el arte de la mejora y la realización personal. Aportó a la economía un intelecto tan amplio que fue capaz de hacer grandes aportaciones a la ciencia política, la filosofía y la literatura, así como a la economía. Sus originales aportaciones al pensamiento económico quedaron algo oscurecidas por su eclecticismo y abierta mentalidad en la incorporación de nuevos avances al modelo ricardiano; y aunque puso énfasis en el carácter deductivo de la economía como disciplina, abogó por una continua revisión de la relevancia de la teoría para los hechos. Aunque su postura metodológica era sólida, al igual que la mayoría de sus contemporáneos, no hizo lo que propugnaba.

La preocupación de Mill por las reformas sociales lo llevó a insistir constantemente en la distinción entre las leyes inmutables de la producción y las leyes modificables que rigen la distribución de la renta personal y que son determinadas por las instituciones. Sus esfuerzos para que hubiera coherencia entre la teoría y la aplicación de la política económica lo llevaron a alinearse con la tradición de Smith más que con la de Ricardo. Su eclecticismo dificulta su clasificación ideológica; sus escritos tienen un claro tinte de liberalismo clásico y *laissez faire*, y, sin embargo, a menudo aboga por la intervención del Estado en la economía. Para Mill, el conflicto entre los intereses de los terratenientes y los del resto de la sociedad era un elemento discordante en el sistema. Pero rechaza-

zó la condena socialista de la propiedad privada y de la competencia, sugiriendo ajustes que podrían mantener las ventajas de estas instituciones y eliminar sus flagrantes males. Su optimismo lo llevó, además, a adoptar una nueva visión del estado estacionario libre de sus lúgubres tintes ricardianos.

J. S. Mill hizo una duradera e importante aportación a la teoría económica. Aunque no lo admitió, finalmente rechazó la teoría del valor trabajo ricardiana y desarrolló en su lugar una teoría del valor basada en el coste de producción a largo plazo que incluía tanto los costes del trabajo como los costes del capital. Amplió la teoría ricardiana del comercio internacional para explicar la relación de intercambio en un modelo de la ventaja comparativa y estuvo a punto de desarrollar explícitamente el concepto de elasticidad-precio de la demanda. Su razonada defensa de la ley de Say la salvó finalmente de las arremetidas de las críticas heterodoxas. Su teoría monetaria establecía la posibilidad de una teoría psicológica de los ciclos económicos. Al final de su carrera, dejó de apoyar a la doctrina del fondo de salarios, eliminando un importante argumento económico del arsenal de los que creían que las masas de la sociedad no podían subir sus salarios por medio de la negociación colectiva o de procesos políticos. El pensamiento ortodoxo estuvo dominado por la economía de Mill hasta el final del siglo XIX, sin apenas prestar atención a los refunfuños del brillante y malhumorado barbudo Karl Marx.

Términos clave

costes constantes
costes crecientes
doctrina del fondo de salarios
eclecticismo de Mill
escuela bancaria
escuela monetaria
estado estacionario de Mill
hedonismo
leyes de la distribución
leyes de la producción

método *a priori*
radicales filosóficos (utilitaristas)
relación de intercambio
rendimientos históricamente
decrecientes
teoría psicológica de los ciclos
económicos
teoría del tipo de interés basada
en la abstinencia

Preguntas para repasar, debatir e investigar

1. Escriba un ensayo sobre las diversas influencias en J. S. Mill y sobre la forma en que lo llevaron a adoptar sus ideas eclécticas sobre la teoría y la política económicas.
2. Explique los problemas con que se encontró la economía ricardiana entre 1820 y 1850.
3. Evalúe con un ojo crítico las ideas de Senior sobre el método que debe adoptar la economía.

4. Escriba un ensayo sobre la distinción de J. S. Mill entre las leyes de la producción y las leyes de la distribución y exponga sus opiniones sobre la validez de su distinción.
5. ¿Cómo habría sido posiblemente la economía si hubiera seguido a Charles Babbage en lugar de Ricardo?
6. ¿Cuáles eran las ideas de J. S. Mill sobre la competencia y la propiedad privada como causas del desorden social? ¿Y las suyas?
7. Mill convirtió el lúgubre concepto clásico de estado estacionario en una visión utópica. Explique su respuesta.
8. Escriba un ensayo sobre las ideas de Mill acerca de las mujeres y la igualdad. ¿Cree que el problema del sometimiento de las mujeres se ha resuelto en Estados Unidos?
9. Explique cómo las costumbres podrían negar o modificar las predicciones económicas basadas en los mercados competitivos.
10. Explique la teoría del valor de Mill y compárela con la de Ricardo.
11. Escriba un ensayo explicando cómo pudo Mill ampliar y mejorar la teoría de la ventaja comparativa de Ricardo.
12. La profesora despistada está de vuelta con otra tarea para usted. Esta vez está analizando un libro reciente que sostiene que la utilidad es interdependiente y que lo que importa es la posición relativa del individuo, no su renta absoluta. Recuerda que Mill analizó esa cuestión y cree que su cita es: "Los hombres no desean ser ricos sino ser más ricos que los demás". Quiere que encuentre la cita bibliográfica completa.

Lecturas propuestas

- Anschutz, R. P., *The Philosophy of J. S. Mill*, Londres, Oxford University Press, 1963.
- Ashley, W. J., "Introduction" a J. S. Mill, *Principles of Political Economy*, Londres, Longmans, Green, 1909.
- Bladen, V. W., "Introduction" a J. S. Mill, *Principles of Political Economy*, vols. II y III, en *Collected Works of John Stuart Mill*, Toronto, University of Toronto Press, 1965.
- , "John Stuart Mill's *Principles*: A Centenary Estimate", *American Economic Review*, 39, mayo, 1949.
- "Charles Babbage: Pioneer Economist" en Rosenberg, Nathan, *Exploring the Black Box*, Cambridge, Inglaterra, Cambridge University Press, 1994.
- Fetter, Frank, "The Rise and Decline of Ricardian Economics", *History of Political Economy*, 1, primavera, 1969.

- Gordón, Barry, "Criticism of Ricardian Views on Value and Distribution in the British Periodicals, 1820-1850", *History of Political Economy*, 1, otoño, 1969.
- , "Say's Law, Effective Demand and the Contemporary British Periodicals, 1820-1850", *Economica*, noviembre, 1965.
- Grampp, William D., "Classical Economics and Its Moral Critics", *History of Political Economy*, 5, otoño, 1973.
- Hollander, Samuel, *The Economics of John Stuart Mill*, Toronto, University of Toronto Press, 1985.
- de Marchi, Neil B., "The Success of Mill's Principies", *History of Political Economy*, 6, verano, 1974.
- Mill, John S., *Principies of Political Economy*, ed. W J. Ashley, Londres, Longmans, Green, 1909.
- Packe, Michael St. John, *The Life of John Stuart Mill*, Londres, Martin Secker and Warburg, 1954.
- Plamenatz, John, *The English Utilitarians*, Oxford, Basil Blackwell and Mott, 1958.
- Rosenberg, Nathan, "Charles Babbage in a Complex World", en David Colander (comp.), *Complexity and the History of Economic Thought*, Londres, Routledge, 2000.
- Schwartz, Pedro, *The New Political Economy of J. S. Mill*, Durham, Duke University Press, 1972.
- Viner, Jacob, "Bentham and J. S. Mill: The Utilitarian Background", *American Economic Review*, 39, marzo, 1949.

Lecturas en las fuentes originales

Todas las lecturas proceden de los *Principles of Political Economy* de Mill.

Valor:	Libro III, Capítulos 1-4, 6, 15 y 16.
Renta:	Libro II, Capítulo 16; Libro III, Capítulo 4, apartado 6; Libro III, Capítulo 5.
Salarios:	Libro II, Capítulos 11-14.
Beneficios:	Libro II, Capítulo 15.
Socialismo:	Libro II, Capítulo 1.
Costumbres y competencia:	Libro II, Capítulo 4.

7

Karl Marx y su crítica de la economía clásica

“El zorro sabe muchas cosas, pero el erizo sabe la principal.”

—Isaiah Berlin

La carrera de Karl Marx (1818–1883) —economista, pero también filósofo, sociólogo, profeta y revolucionario— es una prueba de la importancia de las ideas económicas. Sus escritos inspiraron a generaciones de pensadores económicos y en su nombre se transformaron sociedades enteras. Sin embargo, a partir de la década de 1990 muchas de estas sociedades comenzaron a abandonar la ideología marxista y a iniciar la transición al “capitalismo”. En muchas de estas transiciones, aunque no en todas, continúa la inestabilidad y las convulsiones; en otras se está buscando un camino intermedio. Sigue siendo importante, pues, para nosotros examinar las ideas de un hombre tan influyente como Karl Marx.

VISIÓN PANORÁMICA DE MARX

Marx fue ante todo un filósofo que pensaba que su labor no consistía meramente en interpretar y analizar la sociedad sino también en promover los cambios que consideraba deseables. Como defensor del cambio, no se diferencia de Smith, Ricardo o J. S. Mill. Sin embargo, a diferencia de los economistas clásicos, Marx abogó por una revolución fundamental de la sociedad y la economía, no por la introducción de cambios pequeños y marginales. Como se asocia normalmente con los sistemas económicos del socialismo y el comunismo, a menudo se supone que escribió sobre estos sistemas. Nada más lejos de la verdad. Marx estudió lo que él llamó capitalismo: su gran obra se titula *Das Kapital*, o sea, *El capital*. En toda la vasta literatura que produjeron Marx y su colaborador, Friedrich Engels (1820–1895), apenas se hace referencia a cómo debe organizarse una economía socialista o comunista, salvo una breve lista de principios que caracterizan la naturaleza del comunismo y que aparecieron en *The Communist Manifesto* (1848).



¿Qué es el comunismo según *The Communist Manifesto*?

Como el comunismo está sufriendo cambios, resulta difícil saber qué es realmente. Una manera de averiguarlo es examinar sus raíces. En *The Communist Manifesto* (1848), Karl Marx y Friedrich Engels expusieron los principios del comunismo moderno. Afirmaron que el comunismo significa:

1. Abolición de la propiedad de la tierra y la utilización de todas las rentas de la tierra con fines públicos.
2. Un impuesto sobre la renta muy progresivo o graduado.
3. Abolición de todos los derechos hereditarios.
4. Confiscación de la propiedad de todos los emigrantes y los rebeldes.
5. Centralización del crédito en manos del Estado por medio de un banco nacional con capital estatal y monopolio exclusivo.
6. Centralización de los medios de comunicación y de transporte en manos del Estado.
7. Extensión de las fábricas y de los instrumentos de producción propiedad del Estado; el cultivo de las tierras sin cultivar; y la mejora del suelo generalmente de acuerdo con un plan común.
8. Igual obligación de todos de trabajar. Establecimiento de ejércitos industriales, especialmente para la agricultura.
9. Combinación de la agricultura con industrias manufactureras; supresión gradual de la distinción entre las zonas urbanas y las rurales por medio de una distribución más equitativa de la población por todo el país.
10. Enseñanza gratuita en escuelas públicas para todos los niños; eliminación del trabajo fabril infantil; combinación de la educación con la producción industrial.

La teoría económica de Marx es una aplicación de su teoría de la historia a la economía capitalista. Quería poner al descubierto las leyes de la dinámica del capitalismo. Mientras que otros economistas clásicos centraron la atención en el equilibrio estático de la economía, Marx la centró en el proceso dinámico de cambio. Paul M. Sweezy, importante economista marxista estadounidense, ha sugerido que la economía marxista es la economía del capitalismo y que la economía capitalista es la economía del socialismo. En otras palabras, la economía marxista ayuda a comprender las fuerzas que subyacen al mercado, mientras que el análisis clásico convencional es útil para organizar y gestionar una economía socialista.

El desaparecido Oskar Lange, un marxista que enseñó en Estados Unidos y que regresó más tarde a su Polonia natal para convertirse en planificador económico, reiteró esa idea. Sostenía que el análisis económico marxista y el ortodoxo no deben considerarse mutuamente excluyentes sino complementarios. Mientras que es posible comprender el funcionamiento diario del mercado utilizando la teoría neoclásica ortodoxa, sólo es posible comprender la evolución, según Lange, dentro del modelo marxista.

Cuando Marx analizó el crecimiento, puso énfasis en el papel determinista de la tecnología y en los rendimientos crecientes. Sostenía que las empresas serían cada vez más grandes por razones tecnológicas, adelantándose en este sentido a los estudios de

los teóricos modernos del crecimiento endógeno, que han llevado a la economía moderna a poner de nuevo el acento en el crecimiento y en los rendimientos crecientes. Aunque el análisis de Marx es más amplio y más transcendental que estos estudios modernos, centra la atención en las mismas cuestiones: la importancia de la tecnología en la determinación del funcionamiento de la economía y las implicaciones de los rendimientos crecientes.

Fuentes intelectuales de las ideas de Marx

El estudio de la vida de Marx revela las fuentes intelectuales de su sistema. Nacido en una familia judía que se convirtió al cristianismo, el joven Marx comenzó estudiando derecho, pero pronto se interesó por la filosofía. Al comienzo de sus estudios, se sintió atraído por el modelo intelectual de G. W. F. Hegel, otro autor alemán. Como veremos, ese modelo se convirtió en un importante elemento del sistema de Marx. Tras doctorarse en filosofía, no pudo encontrar trabajo en la universidad a causa de sus ideas radicales, por lo que se pasó al periodismo. Sus ideas políticas, radicales para la Alemania de su tiempo pero aún no socialistas, provocaron su expulsión de Alemania. En París y Bruselas, comenzó a estudiar el pensamiento socialista francés y la economía política clásica. Marx tenía una enorme capacidad intelectual, así como un vivo deseo de leer y estudiar. Tras ser expulsado de París y Bruselas, se trasladó a Londres, donde pasó los últimos treinta y tres años de su vida leyendo y escribiendo en una de las grandes bibliotecas del mundo, el British Museum.

La teoría de la historia de Marx

El pensamiento marxista combina la filosofía hegeliana con el pensamiento utópico francés y la economía política clásica, especialmente la ricardiana. El análisis del capitalismo de Marx es una aplicación a su tiempo de una teoría de la historia basada en Hegel. Hegel sostenía que la historia no avanza cíclicamente pasando por una serie de situaciones recurrentes, como creen muchas personas, sino en línea recta, gradualmente, como consecuencia de la interacción de tres fuerzas que llamó *tesis*, *antítesis* y *síntesis*. Como estas fuerzas son ideológicas, es en el estudio de las ideas y no de los acontecimientos pasados, donde pueden encontrarse las leyes de la historia. Según Hegel, en cualquier momento dado existe una idea aceptada o tesis, pero pronto surge otra que la contradice, una antítesis. De este conflicto entre las ideas surge una síntesis, que representa una forma superior de verdad, que se convierte en una nueva tesis. La nueva tesis también se encuentra con su antítesis y se transforma en una nueva síntesis, y así sucesivamente. En una cadena interminable de ideas, cada una de las cuales va aproximándose cada vez más a la verdad, la historia evoluciona, pues, siguiendo un proceso interminable en el que todas las cosas son gradualmente más perfectas como consecuencia de los cambios provocados por los conflictos. Hegel llamó a este proceso, así como al método para investigarlo, dialéctico.

Marx creyó ver un proceso similar en la historia –y en la realidad en general– y utilizó un método similar para investigarlo, que también llamó dialéctico. Pero la gran diferencia entre la filosofía de Hegel y la de Marx se halla en que la de Hegel es idealista y la de Marx es materialista. Para Hegel, la realidad en la que se producía el cambio eran las

ideas, pero para Marx era la materia, que contenía, según él, la semilla de constantes conflictos. De ahí que la filosofía de Marx se denomine *materialismo dialéctico*.

Las grandes cuestiones a las que dedicó Marx la atención son las siguientes: ¿es posible desarrollar una teoría que explique las distintas formas en que se han organizado las sociedades a lo largo del tiempo y puede utilizarse esta teoría para predecir la futura organización posible de la sociedad? ¿Forman parte las estructuras sociales que llamamos feudalismo y capitalismo de una evolución susceptible de ser analizada o son meramente el resultado de sucesos históricos aleatorios?

Marx acusó a los economistas burgueses capitalistas de escribir como si hubiera un pasado, pero no hubiera futuro, como si el capitalismo, sistema que había evolucionado a partir de otros sistemas anteriores, fuera de alguna manera una estructura social ideal que fuese a existir indefinidamente. Un importante ingrediente del sistema marxista es, pues, el cambio: aunque no sepamos exactamente lo que nos deparará el futuro, decía Marx, sí sabemos que será diferente del pasado y del presente.

Al centrar la atención en las fuerzas materialistas o económicas como principales determinantes (aunque no únicos) del cambio histórico, Marx revolucionó el pensamiento en las ciencias sociales. Su tesis ha demostrado ser una fructífera hipótesis o primera aproximación para muchos de los importantes y útiles estudios que se han realizado en las ciencias sociales. Isaiah Berlin, crítico y filósofo británico, ha aplicado la parábola del erizo y el zorro a la concentración de Marx en los factores materialistas para explicar el cambio histórico. El zorro sabe muchas cosas, dice Berlin, pero el erizo sabe la principal. El erudito Marx fue claramente un zorro intelectual, pero en la elaboración de su teoría histórica asumió el papel de erizo, dejando de lado otras muchas cuestiones relevantes para centrar la atención en los factores económicos considerando que eran el elemento más importante para explicar las estructuras cambiantes de la sociedad. Donde más explícitamente se expone la teoría marxista de la historia es en *The Communist Manifesto* y en el prefacio de la *Critique of Political Economy*, en el que Marx explica:

La conclusión general a la que he llegado y que ha sido desde entonces el hilo conductor de mis estudios, puede resumirse brevemente de lo siguiente: en la producción social que llevan a cabo los hombres, éstos establecen relaciones claramente definidas que son indispensables e independientes de su voluntad; estas relaciones de producción corresponden a una determinada fase de desarrollo de sus fuerzas materiales de producción. La suma total de estas relaciones de producción constituye la estructura económica de la sociedad, la base real, sobre la que surgen superestructuras legales y políticas y a la que corresponden formas claramente definidas de conciencia social. El modo de producción en la vida material determina el carácter general de los procesos sociales, políticos y espirituales de la vida. No es la conciencia de los hombres la que determina su existencia sino que es su existencia social la que determina, por el contrario, su conciencia. En una cierta fase de su desarrollo, las fuerzas materiales de producción de la sociedad entran en conflicto con las relaciones existentes de producción o —lo que no es sino una expresión jurídica para decir lo mismo— con las relaciones de propiedad dentro de las que actuaban antes. De formas de desarrollo de las fuerzas de producción, estas relaciones se convierten en sus cadenas. A continuación viene el periodo de revolución social. Con el cambio de los fundamentos económicos, toda la inmensa superestructura se transforma más o menos rápidamente¹.

¹ Karl Marx, *A Contribution to the Critique of Political Economy*, trad. al inglés de la 2ª ed. alemana de N. I. Stone, Chicago, Charles H. Kerr, 1913, págs. 11–12.

Marx creía que todas las sociedades, salvo las que no tienen clases, pueden dividirse analíticamente en dos partes: las fuerzas de producción y las relaciones de producción. Las *fuerzas de producción* son la tecnología que utiliza la sociedad en la producción de bienes materiales; se manifiestan en las cualificaciones del trabajo, los conocimientos científicos, las herramientas y los bienes de capital y son inherentemente dinámicas. Las *relaciones de producción* son las reglas del juego. Existen relaciones entre una persona y otra, o sea, relaciones sociales, y relaciones entre los individuos y las cosas, o sea, relaciones de propiedad. Para producir, hay que resolver el problema del orden económico; y las relaciones de producción determinadas históricamente constituyen el marco institucional en el que se toman las decisiones económicas. Las relaciones de producción, a diferencia de las fuerzas de producción, que son dinámicas y cambiantes, son estáticas y están vinculadas con el pasado. La naturaleza estática de las relaciones de producción es reforzada por lo que Marx llamó superestructura social, cuya función es mantener las relaciones de producción determinadas históricamente. La superestructura social es el arte, la literatura, la música, la filosofía, la jurisprudencia, la religión y otras manifestaciones culturales aceptadas por la sociedad y su fin es mantener intactas las relaciones de producción, es decir, el *statu quo*.

Las relaciones estáticas de producción son la tesis en la dialéctica marxista y las fuerzas dinámicas y cambiantes de producción son la antítesis. Al comienzo de cualquier periodo histórico, hay armonía entre las fuerzas y las relaciones de producción, pero con el paso del tiempo las fuerzas cambiantes de producción introducen contradicciones en el sistema, pues las relaciones de producción existentes (las instituciones) ya no son adecuadas para las fuerzas de producción (la tecnología). Estas contradicciones se manifiestan, decía Marx, en una lucha de clases. Finalmente, las contradicciones son tan intensas que hay un periodo de revolución social y surge un nuevo conjunto de relaciones de producción. Las nuevas relaciones de producción son la síntesis, que es el resultado del conflicto entre la antigua tesis (relaciones de producción), y la antítesis (fuerzas de producción) y estas relaciones de producción se convierten en la nueva tesis. En este momento de la historia hay de nuevo armonía, pero las fuerzas dinámicas y cambiantes de producción garantizan que pronto surgirán nuevas contradicciones.

Un análisis más detenido de la dialéctica

El examen del concepto marxista de superestructura social ayudará a aclarar la teoría marxista de la historia y la actitud marxista hacia la sociedad. Marx tenía interés en la realización personal de los individuos. Donde más claramente lo expresó es en sus *Economic and Philosophical Manuscripts of 1844*, que estuvieron perdidos durante ochenta años y no se publicaron hasta 1932. En estos primeros manuscritos, Marx dejó clara su objeción filosófica al capitalismo; creía que alienaba a los seres humanos. Según Marx, la propiedad privada y el mercado devalúan y degradan todo lo que tocan, por lo que alienan a los individuos. La propia existencia de los mercados —especialmente de los mercados de trabajo— merma la capacidad de los individuos para alcanzar la verdadera felicidad.

Como las ideas de Marx resultan extrañas para una gran parte del pensamiento occidental actual, pongamos algunos ejemplos de sus similitudes con las convenciones sociales actuales. Según las convenciones sociales actuales, es inmoral vender el cuerpo por sexo; significa prostituirse y alienarse. Lo mismo ocurre con algunas relaciones

entre los amigos: cuando prestamos a los amigos o a los familiares, generalmente no les cobramos intereses y no esperamos o no queremos que nos paguen por algo que hacemos por amistad.

¿Por qué tiene la sociedad moderna estas convenciones sociales? Porque en estos casos considera que el mercado degrada, aliena al individuo. El mercado socava el amor y la amistad. El análisis de Marx llevó simplemente esa moralidad más allá y extendió el concepto de *alienación* a todas las transacciones de mercado. Vender nuestro tiempo a otros es alienarnos.

Marx sostenía que la economía clásica aceptó simplemente los mercados y no consideró la naturaleza de la propiedad privada y las consecuencias de la existencia de los mercados para los individuos. Sostenía que era necesario estudiar la conexión entre "la propiedad privada, la avaricia y la separación, del trabajo, el capital y la tierra de propiedad privada; entre el intercambio y la competencia, el valor y la devaluación del hombre, el monopolio y la competencia, etc.; la conexión entre todo este entramado y el sistema monetario"². Su crítica principal a la economía clásica era, pues, que no tuviera en cuenta que las fuerzas de producción socavarían las relaciones de producción.

Marx sostenía que cuando el mercado hubiera creado las fuerzas de producción que podían satisfacer las necesidades materiales de los individuos, la alienación inherente a los derechos de propiedad y a los mercados llevaría a los individuos a liberarse del mercado y se crearía una sociedad que eliminaría la propiedad privada y la alienación que llevaba aparejada.

Dada la base moralista del pensamiento de Marx, habría sido de esperar que tuviera una opinión positiva de la religión, pero no es en modo alguno así. Marx decía que la religión validaba la alienación existente en ese momento y que formaba parte de la superestructura social; era el opio del pueblo. Impedía el cambio en lugar de fomentarlo. Pensaba lo mismo de los aspectos culturales de la sociedad, como el arte, la literatura, la música y la filosofía. Su función es racionalizar y apoyar la estructura institucional existente y desviar la atención de los crecientes conflictos que indican que esta estructura institucional ya no es adecuada para la tecnología existente. Eso explica la actitud antirreligiosa de algunos marxistas, así como su idea de que la única literatura, arte o música aceptable es la que reconoce y expone el aspecto alienante de la propiedad privada y de los mercados.

La teoría marxista de la historia analiza el desarrollo de la sociedad desde el feudalismo hasta el capitalismo, así como su desarrollo posterior hasta llegar, según las predicciones de Marx, al socialismo y finalmente al comunismo. Marx sostenía que al principio del periodo feudal las relaciones de producción eran adecuadas para las fuerzas de producción existentes y que estas relaciones de producción eran apoyadas y reforzadas por la superestructura social. Sin embargo, los cambios de las fuerzas de producción pronto destruyeron esta armonía y al volverse incompatible la estructura institucional del feudalismo con el desarrollo de la tecnología agrícola, el aumento del comercio y el comienzo de la producción manufacturera. Estos conflictos entre las fuerzas y las relaciones de producción se manifestaron en una lucha de clases y dieron lugar finalmente a un nuevo conjunto de relaciones de producción, a saber, el capitalismo.

² Karl Marx, *Economic and Philosophical Manuscripts of 1844*, trad. al inglés de Martin Milligen, ed. D. I. Struik, Nueva York, International Publishers, 1964, pág. 107.

En *The Communist Manifesto*, Marx describió la armonía entre las fuerzas y las relaciones de producción que existía en los inicios del capitalismo y el enorme aumento que experimentaron la producción y la actividad económica. Sin embargo, el capitalismo contiene, al igual que el feudalismo, la semilla de su propia destrucción, ya que es inevitable que surjan conflictos con los cambios de las fuerzas de producción. Con la caída del capitalismo, aparecerá un nuevo conjunto de relaciones de producción, que Marx llamó socialismo; el socialismo, a su vez, dejará paso finalmente al comunismo. Antes de examinar detalladamente el capitalismo, debemos analizar algunas otras cuestiones que plantea la teoría marxista de la historia.

El socialismo y el comunismo

Los términos *socialismo* y *comunismo* no tienen ningún significado exacto tal como se utilizan hoy, pero en el sistema marxista se refieren a fases del proceso histórico. El socialismo, que es un conjunto de relaciones de producción que seguirá al capitalismo, contiene algunos vestigios del capitalismo, según Marx. Una de las principales características del capitalismo, según Marx, es que los medios de producción, el capital, no son propiedad del proletariado ni están controlados por él. El principal cambio que se produce en la transición del capitalismo al socialismo es que los expropiadores son expropiados: ahora el proletariado posee los medios de producción. Sin embargo, en el socialismo queda un vestigio del capitalismo: la actividad económica sigue organizándose básicamente por medio de sistemas de incentivos; hay que seguir dando una remuneración para inducir a los individuos a trabajar.

El comunismo, en el sentido en que utilizó Marx el concepto, surgirá de las economías socialistas. Una economía comunista sería muy diferente de una economía socialista. Los individuos ya no trabajarían movidos por incentivos monetarios o materiales y las clases sociales que existen en el capitalismo y, en menor medida, en el socialismo, desaparecerían. El comunismo es una sociedad sin clases en la que el Estado ha desaparecido. En el socialismo, cada persona contribuye al proceso económico de acuerdo con su capacidad y recibe una renta acorde con su contribución; en el comunismo, cada una contribuye de acuerdo con su capacidad, pero consume de acuerdo con sus necesidades.

Como se verá, el pensamiento marxista considera que los seres humanos son perfectibles y que la sociedad existente suprime y distorsiona la bondad humana. Este enfoque sigue el linaje intelectual de los anarquistas filosóficos que comenzaron con William Godwin.

La economía marxista puede analizarse desde varios puntos de vista. El primero es filosófico. ¿Es una interpretación correcta de la naturaleza humana pensar que el mercado es inherentemente alienante? ¿Revelará una sociedad comunista que los seres humanos son básicamente buenos? El segundo punto de vista es el práctico. Aunque el mercado sea alienante, ¿existe una alternativa viable? Algunos consideran deseable la idea de una sociedad de comunismo puro o ideal, pero dudan de que sea viable. La cuestión fundamental que separa a estas posturas es cuáles son las fuerzas más importantes en la determinación de las pautas de conducta del hombre: ¿las fuerzas del entorno o las fuerzas instintivas? En todo caso, una atractiva faceta del marxismo es la idea de que los seres humanos son básicamente buenos y que la conducta negativa es una consecuencia del entorno institucional.

Relacionada con estas cuestiones está la crítica a la dialéctica de Marx según la cual el sistema no es realmente dialéctico sino *teleológico*, ya que todo el conflicto entre las fuerzas y las relaciones de producción cesa con la aparición del comunismo. La teoría de la historia de Marx va dirigida a un fin, el comunismo. Pero ¿por qué cesarían las contradicciones con la llegada del comunismo? ¿No sería más razonable concluir que mientras las fuerzas de producción sigan siendo dinámicas, siempre habrá contradicciones en cualquier sociedad? Para evitar esta crítica, algunos marxistas modernos, como Richard Wolff y Stephen Resnick, han reinterpretado la dialéctica de Marx como un sistema sobredeterminado. En una teoría sobredeterminada, puede haber muchas sendas posibles.

Esas cuestiones cobran especial importancia en relación con lo que ha ocurrido recientemente en muchos países. La Unión Soviética ya no existe y las repúblicas emergentes están intentando establecer con dificultades economías de mercado. También están produciéndose espectaculares cambios en Europa oriental. En todo el mundo socialista, están poniéndose en cuestión el socialismo y el comunismo y están probándose nuevos sistemas de organización social. Incluso en China, el único gran país que sigue estando controlado por los comunistas, actualmente existe una bolsa de valores y es creciente el uso de la propiedad privada y de los mercados.

Estos acontecimientos refutan la tesis de que la sociedad se encuentra en una senda que lleva directamente al comunismo; para muchos, rebaten claramente la economía marxista. Pero otros rechazan esta idea. Sostienen que en estos países no se probó realmente ni siquiera el socialismo, y no digamos el comunismo, que los llamados comunistas se convirtieron simplemente en los opresores y fueron derrocados con razón. Los mercados sí alienan; eso crea una contradicción en la sociedad capitalista que acabará provocando la caída del capitalismo y la institución de un sistema económico no alienante.

Aunque Marx utilizó el concepto de clase en toda su obra e hizo hincapié en la división de clases entre los trabajadores y los capitalistas en su análisis formal, sus análisis del concepto son bastante vagos y abiertos. Algunos marxistas modernos reconocen que la división de dos clases no se ajustaba a la realidad; por ejemplo, en la época de Marx había agricultores y una clase media que no pertenecían ni a la clase trabajadora ni a la clase capitalista. Por tanto, puede considerarse que Marx emplea el término "clase" para simplificar y que su significado puede cambiar cuando cambia la división social; no significa que sólo existan dos clases: trabajadores y capitalistas.

Marx erró cuando predijo que las divisiones de clases aumentarían en el socialismo. En la sociedad que surgió después de la revolución en Rusia, la estructura de clases no desapareció. En lugar de desaparecer, surgió una nueva clase, llamada *nomenclatura*, formada por la burocracia. Cuando estas economías comenzaron a evolucionar en la década de 1990, muchas de estas *nomenclaturas*, valiéndose de sus conexiones y del control de los recursos, se convirtieron en una nueva clase y siguieron manteniendo el control de grandes aspectos de la economía e incluso del Estado.

La probabilidad de que surgiera esta clase y de que la Unión Soviética de la época de Stalin no fuera más que una fase transitoria en el movimiento hacia el socialismo y el comunismo fue señalada en 1957 por el yugoslavo Milovan Djilas en *The New Class*³. Djilas sostenía que había surgido una nueva clase que, oculta bajo el disfraz socialista, estaba explotando al pueblo de la Unión Soviética y a Yugoslavia y que sería necesario un nuevo

³ Milovan Djilas, *The New Class: An Analysis of the Communist System*, Nueva York, Praeger, 1957.

cambio revolucionario para hacer desaparecer a la nueva clase opresora y continuar avanzando hacia el comunismo puro. Ni que decir tiene que a Stalin y Tito no les agradó este análisis marxista, por lo que Djilas pasó mucho tiempo en prisión en Yugoslavia. Occidente también tuvo algunos problemas con este análisis, pues aunque era muy crítico con el llamado comunismo, se enmarcaba en una teoría marxista de la historia.

Los acontecimientos ocurridos recientemente en Europa oriental, la antigua Unión Soviética y la antigua Yugoslavia plantean otras interesantes cuestiones sobre el socialismo ideal, el comunismo y la naturaleza humana. La teoría marxista y casi toda la teoría socialista anterior tienen la firme creencia idealista de que la humanidad es perfectible. Uno de los aspectos de esta creencia se refiere a los sentimientos étnicos y nacionalistas existentes en países de todo el mundo que tienen distintas estructuras económicas y políticas. Según la teoría marxista, en el socialismo los individuos dejarán a un lado sus lealtades étnicas y nacionalistas y considerarán a todas las personas camaradas: existe un lazo común que traspasa las fronteras étnicas y nacionales y une a todo el mundo. Según esta teoría, los sentimientos étnicos y nacionalistas son un producto del capitalismo que desaparecerá en el socialismo.

Los marxistas sostenían que la Primera Guerra Mundial era una guerra entre capitalistas en su lucha imperialista por hacerse con los mercados de materias primas y de bienes finales. Mantenían que los proletarios de Alemania, Francia, Gran Bretaña y los demás países debían reconocer sus raíces comunes y negarse a servir en el ejército o a trabajar en las fábricas; debían convocar una huelga general que detuviera el conflicto. Los sentimientos nacionalistas eran evidentemente mucho más fuertes que estos alegatos, como lo demuestra el hecho de que la Primera Guerra Mundial se cobró unos 10 millones de víctimas. Los marxistas responden diciendo que el proletariado desoyó esos alegatos porque estaba atrapado en la ideología del capitalismo.

El marxismo nunca ha sido tan importante en la historia intelectual de Estados Unidos como en la europea. Los marxistas sí afirmaron que la vergüenza de Estados Unidos, la discriminación que sufrían los afroamericanos –lo que el economista Gunnar Myrdal llamó el dilema estadounidense– era inherente al capitalismo; y prometieron que la discriminación desaparecería después de la revolución y el paso al socialismo. Es interesante comparar estas afirmaciones sobre la solidaridad que existiría en el socialismo con la historia reciente de la antigua Unión Soviética y Yugoslavia. Los setenta y tantos años de socialismo transcurridos desde 1917 hasta la ruptura de la Unión de Repúblicas Socialistas Soviéticas no han enfriado evidentemente los intensos sentimientos étnicos y nacionalistas que existen desde hace siglos. Tal vez sea cierto que los individuos son básicamente buenos y que la conducta negativa no se debe a la naturaleza humana sino a la estructura institucional. Sin embargo, la experiencia reciente indica que el culpable puede no ser el capitalismo sino algún otro factor común a muchos sistemas económicos.

LAS TEORÍAS ECONÓMICAS DE MARX

El sistema de Marx es una mezcla de análisis filosófico, sociológico y económico, por lo que es en alguna medida injusto separar las teorías puramente económicas del resto. Marx, convencido de la inevitable caída del capitalismo, aplicó su teoría de la historia a la sociedad de su época buscando contradicciones entre las fuerzas y las relaciones

de producción. Sostenía que estas contradicciones se traducirían en una lucha de clases, ya que, como afirmó en *The Communist Manifesto*, la historia de todas las sociedades es una historia de luchas de clases. El determinante fundamental de las relaciones de producción y, por tanto, de la estructura institucional de una sociedad son las fuerzas de producción. Según Marx, con el molino manual, la estructura institucional adecuada es el feudalismo y con el molino a vapor es el capitalismo. La lógica del proceso tecnológico crea las condiciones y las fuerzas que permiten pasar del molino manual al molino de vapor; y cuando cambian las fuerzas de producción, las antiguas relaciones de producción deben dejar paso a formas institucionales más adecuadas. Marx pensaba, pues, que el presente forma parte del desarrollo histórico de la dialéctica.

La metodología de Marx

El enfoque que utiliza Marx para estudiar la economía no es convencional. La teoría económica moderna, especialmente la teoría microeconómica, intenta comprender el conjunto de la economía examinando sus partes: por ejemplo, los hogares, las empresas y los precios en los mercados. En cambio, Marx partió de la sociedad y de la economía en su conjunto y las analizó examinando su influencia en sus componentes. Por tanto, en la metodología moderna el sentido principal de la causación va de las partes al todo, mientras que en el sistema marxista el todo determina las partes. Esta descripción de la diferencia de enfoque entre la teoría marxista y la teoría económica moderna es una simplificación excesiva, ya que ambas tienen en cuenta la interacción entre las partes y el todo, pero sí aclara una diferencia básica de orientación.

Mercancías y clases

Marx comenzó examinando la relación de intercambio entre los que poseen los medios de producción, los capitalistas, y los que sólo venden su trabajo en el mercado, el proletariado. Sostenía que una de las principales características del capitalismo era la separación del trabajo de la propiedad de los medios de producción. En el capitalismo, el trabajo ya no es propietario de sus talleres, sus herramientas o las materias primas del proceso de producción. El capitalismo es, pues, esencialmente una sociedad formada por dos clases, y uno de los aspectos más importantes de esta sociedad es el intercambio, la negociación salarial, que tiene lugar entre el capitalista y el proletariado. Por este motivo, Marx desarrolló una teoría que explica los precios de las mercancías o valores de cambio. Como estaba especialmente interesado en explicar la fuente de las rentas de la propiedad, examinó las fuerzas que determinan los precios de las mercancías producidas por el trabajo y el precio que recibe el trabajo en pago por sus esfuerzos productivos.

La teoría económica ricardiana y la teoría microeconómica ortodoxa que le siguió comienzan su análisis de la economía con el precio de las mercancías. A menudo se supone, pues, que a Marx le interesaba el mismo problema básico, a saber, explicar las fuerzas que determinan los precios de las mercancías. Sin embargo, Marx no estaba interesado principalmente en desarrollar una teoría de los precios relativos. Lo que le interesaban eran los salarios, que consideraba que eran el elemento más importante del sistema capitalista, ya que revelaban la existencia de una contradicción que ayudaría a



Las fuerzas de producción y la desaparición de las economías comunistas

La historia está llena de paradojas. Una de ellas es la que se observa en la reciente desintegración de las economías comunistas. Marx escribió en una época en la que parecía que la tecnología estaba llevando a las economías a tener unidades de producción cada vez mayores. Marx lo incorporó a su análisis y afirmó que las unidades de producción más pequeñas no podrían competir con las grandes unidades más eficientes. Cuando los comunistas asumieron el control de los países, construyeron enormes unidades de producción para aprovechar las economías de escala y crear un entorno social de producción propicio para el comunismo.

Pero ocurrió algo divertido. Cuando la revolución de la información se convirtió en una importante fuerza motriz en las economías occidentales, disminuyeron las ventajas de las economías de escala y se redujo el tamaño de las unidades de producción en las economías occidentales. La nueva tecnología de la información permitió una dispersión geográfica mayor de las distintas partes del

proceso de producción. Por otra parte, aumentó la importancia relativa del sector servicios de las economías industrializadas y los servicios generalmente no necesitan grandes unidades de producción.

Lo paradójico de esta tendencia es que induce a pensar que Marx tenía razón al centrar la atención en la conexión entre la tecnología y los sistemas económicos. Cuando cambian los imperativos tecnológicos, también cambian las fuerzas dinámicas de la sociedad. Las economías comunistas se basaban en un sistema de control y orden en el que la información sólo se procesaba en los niveles superiores del sistema. Ese sistema de procesamiento de la información no puede integrarse bien en la nueva tecnología, que exige la libre circulación de información. Algunos sostienen que la revolución de la información fue importante en la caída de las economías comunistas. Si tienen razón —paradójicamente— la caída de las economías comunistas es otro ejemplo de la aplicabilidad del análisis de Marx de la dinámica del cambio en las economías.

explicar las leyes del movimiento del sistema capitalista. Para él, la teoría del valor trabajo era un medio para llegar a un fin más amplio: comprender la evolución de la sociedad.

Según Marx, en las economías precapitalistas los bienes humanos se producían principalmente por su valor de uso; es decir, las mercancías se producían para consumo del productor. Una de las principales características del capitalismo es que las mercancías son producidas por el capitalista, no por su valor de uso sino por su valor de cambio. Para comprender el capitalismo es necesario, pues, comprender las relaciones de intercambio que se desarrollan entre los propietarios de mercancías, de las cuales la más importante es la relación entre el capitalista y el proletariado.

En otras palabras, según Marx, en un sistema capitalista los precios de las mercancías representan dos conjuntos diferentes de relaciones: (1) las relaciones cuantitativas entre las mercancías (dos castores se cambian por un ciervo) y (2) las relaciones sociales o cualitativas entre los individuos en la economía. Los salarios, en su calidad de precios

de la economía, representan tanto una relación cuantitativa como una relación social o cualitativa entre el capitalista y el proletariado. A Marx le interesaban los precios principalmente en la medida en que revelan estas relaciones sociales; sólo le interesaban secundariamente en la medida en que reflejan una relación cuantitativa entre las mercancías.

La teoría del valor trabajo de Marx

Para desarrollar una teoría de los precios relativos, o sea, de la relación cuantitativa entre las cosas o mercancías, Marx utilizó esencialmente la teoría del valor de Ricardo. Las mercancías manifiestan en sus precios ciertas relaciones cuantitativas y eso significa, según Marx, que todas las mercancías deben contener un elemento en común que debe existir en ciertas cantidades mensurables. Marx examinó el valor de uso o utilidad como elemento común, pero rechazó esta posibilidad. A continuación examinó el trabajo como elemento común y llegó a la conclusión de que es la cantidad de tiempo de trabajo necesaria para producir mercancías la que rige sus precios relativos. Como defensor de una teoría del valor trabajo, Marx analizó los distintos problemas inherentes a la formulación de una teoría del valor trabajo, como había hecho Ricardo, y siguió esencialmente las soluciones ricardianas. Marx fue capaz de hacer una exposición más clara de las dificultades de una teoría del valor trabajo, pero no fue más capaz que Ricardo de resolver los problemas.

Para Marx, el único coste social de producir mercancías era el trabajo. En el nivel de abstracción más alto, Marx no tuvo en cuenta las diferencias de cualificación del trabajo y concibió la cantidad total de trabajo de que disponía la sociedad para producir mercancías como una cantidad homogénea, que llamó *trabajo abstracto*. La producción de cualquier mercancía requiere el uso de una parte de la oferta total de trabajo abstracto. Los precios relativos de las mercancías reflejan las cantidades de esta oferta abstracta de trabajo, medida en horas de reloj, necesaria para producir los bienes. Eso plantea lo que hemos llamado problema del trabajo cualificado, a saber, que el trabajo que tiene distintos niveles de cualificación genera distintos niveles de producción. Marx redujo entonces el nivel de abstracción y abordó esta cuestión midiendo la cantidad de trabajo necesaria para producir una mercancía por medio del tiempo de trabajo socialmente necesario, que es el tiempo que necesita un trabajador que tenga el grado medio de cualificación que posee el trabajo en ese momento. El trabajo que tiene un nivel de cualificación superior a la media se reduce a la media midiendo su mayor productividad y haciendo el oportuno ajuste. Por ejemplo, si un trabajador dado, debido a que tiene mayor capacidad natural, produjera un 100 por ciento más que un trabajador que tiene cualificaciones medias, cada hora del trabajo superior contaría como dos horas de trabajo medio. De esta forma, todo el tiempo de trabajo se reduce al tiempo de trabajo socialmente necesario. Hemos visto que Smith realizó un razonamiento circular al medir las diferencias de cualificación del trabajo por medio de los salarios que éste percibía. Marx eludió por completo la cuestión suponiendo que las diferencias de cualificación del trabajo no se miden por medio de los salarios sino por medio de las diferencias de productividad física.

Otro problema que plantea la teoría del valor trabajo es cómo explicar la influencia de los bienes de capital en los precios relativos. Marx utilizó la solución de Ricardo a este problema, manteniendo que el capital es trabajo acumulado. El tiempo de trabajo nece-

sario para producir una mercancía es, pues, el número de horas de trabajo aplicadas inmediatamente más el número de horas necesarias para producir el capital destruido en el proceso. La solución de Marx, como la de Ricardo, no es totalmente satisfactoria, ya que no tiene en cuenta el hecho de que cuando se utiliza capital, pueden pagarse intereses por los fondos utilizados para pagar el trabajo indirecto almacenado en el capital desde el momento en que se paga el trabajo indirecto hasta la venta del producto.

Una teoría del valor trabajo también debe abordar las cuestiones que plantean las diferencias de fertilidad de la tierra. Una misma cantidad de tiempo de trabajo produce diferentes cantidades cuando se aplica a tierras de diferente fertilidad. La teoría del valor trabajo que desarrolló Marx en los dos primeros volúmenes del *Capital* deja totalmente de lado este problema, pero en el volumen III se aborda la cuestión adoptando la teoría de la diferencia de rentas de Ricardo: la mayor productividad del trabajo en la tierra de mayor fertilidad es absorbida por el terrateniente como una renta diferencial. La competencia hace que la renta de la tierra de calidad superior aumente hasta que las tasas de beneficios de las tierras de todas las calidades sean iguales. La renta es determinada, pues, por el precio; no es uno de los elementos que determinan el precio.

La última dificultad inherente a una teoría del valor trabajo se halla en la influencia de los beneficios en los precios. Uno de los aspectos fundamentales de este problema es la relación capital-trabajo existente en las distintas industrias. En las industrias muy intensivas en capital se producen bienes cuyos beneficios representan una proporción mayor del precio final que en las industrias menos intensivas en capital. Marx fue más consciente de este problema debido a su profundo estudio de Ricardo, pero en los dos primeros volúmenes del *Capital* evitó la cuestión suponiendo que todas las industrias y las empresas tienen la misma intensidad de capital. Sin embargo, en el volumen III abandonó este supuesto e intentó elaborar una teoría del valor trabajo internamente coherente, pero fracasó, como le había ocurrido a Ricardo. Antes de examinar más detenidamente este problema, es necesario familiarizarse más con algunos otros conceptos marxistas.

Plusvalía y explotación

Marx utilizó la teoría del valor trabajo principalmente para desarrollar los conceptos de plusvalía y explotación. No nos ocuparemos aquí de los aspectos matemáticos y técnicos de esa teoría del valor trabajo⁴ sino de la idea general de Marx de que la producción está dividida en dos partes: el coste de producción, que es el tiempo de trabajo dedicado a producir un bien, y el excedente de valor o *plusvalía*, que es la diferencia entre el precio del bien y su coste de producción.

El análisis del valor de Marx contiene una parte objetiva que coloca en perspectiva algunos aspectos de la economía, pero también incluye explícitamente una cierta ideología. El mensaje de Marx, despojado de los tintes ideológicos, es simplemente que cualquier economía produce más bienes y servicios de los necesarios para pagar todos los costes

⁴ La teoría del valor trabajo de Marx y los problemas técnicos que plantea han consumido una enorme cantidad de tiempo y esfuerzo de los investigadores. El desarrollo de conceptos como la composición orgánica del capital y la tasa de plusvalía puede ocupar páginas y el problema de la transformación puede ocupar capítulos. En ediciones anteriores analizamos estas cuestiones, pero hemos decidido que son menos importantes hoy, por lo que hemos centrado la atención en otras.

sociales reales de producción. Por tanto, restando de la producción anual total de Estados Unidos todos los costes reales que deben pagarse para obtener esa cantidad de producción, quedaría un residuo, que podría denominarse plusvalía. Estos costes reales incluirían tanto los costes de trabajo como los costes de capital. La plusvalía de Marx es, pues, similar al concepto de producto neto de los fisiócratas. ¿Cómo se reparten las plusvalías? Es una complicada pregunta que plantea cuestiones de filosofía y estructura legal. En el momento en que Marx escribió su obra, se pensaba mucho más en estas cuestiones. La Revolución Industrial había provocado un gran aumento de la plusvalía anual creada en el mundo. Marx planteó una pregunta legítima: ¿cuál es la forma equitativa de distribuir entre los miembros de la sociedad esta plusvalía producida socialmente?

Pero Marx no se conformó con plantear meramente esta cuestión ni con sugerir que en su época el reparto de la tarta social no era equitativo y justo. Fue más allá y afirmó con “objetividad científica” que el trabajo no estaba recibiendo la plusvalía creada por él debido a que no era dueño de los medios de producción. Es esta pretensión de objetividad científica la que no ha resistido el test de los tiempos y la que ha llevado a revisar minuciosamente la teoría del valor de Marx. Actualmente, los economistas, ya sean marxistas o convencionales, no creen que la teoría económica tenga que demostrar que existe o no la explotación.

La mayoría de los economistas modernos ha renunciado a la teoría del valor trabajo, pero los conceptos de plusvalía y explotación siguen utilizándose frecuentemente en los debates y en la prensa. Por ejemplo, a menudo se dice que las multinacionales explotan a los trabajadores de los países en vías de desarrollo porque les pagan menos salarios que a los trabajadores de Estados Unidos. También se considera que los grandes beneficios son una plusvalía de la que se despoja a los trabajadores.

En economía, hay algunos interrogantes legítimos sobre la distribución equitativa de la renta y concebir algunos conceptos de la renta como una plusvalía puede ser útil para responder a estos interrogantes. La utilidad del concepto de explotación está menos clara. Para llamar a algo “explotación” hay que hacer una serie de juicios de valor que van más allá de la economía y lo que puede ser explotación en una economía puede ser un buen trabajo en otra. La mayoría de los trabajadores de los países en vías de desarrollo piensan que están mejor trabajando en una multinacional que si la multinacional no les diera trabajo.

Marx utilizó los términos plusvalía y explotación en un sentido peyorativo. Creía firmemente que la distribución de la renta era injusta en aquella época y que las instituciones causantes de esta injusticia merecían llamarse explotadoras. La mayoría de los economistas modernos consideran que esos juicios de valor no entran dentro del papel de los economistas como economistas. Tratan de desligar los juicios normativos del análisis positivo. Pero incluso haciendo juicios normativos, ponen en duda el valor del concepto de explotación. Consideran que la naturaleza humana es explotadora en general y piensan que el mercado se basa en el concepto de explotación mutua. Abba Lerner resumió perfectamente esta idea: en el capitalismo, el hombre explota al hombre; en el socialismo, ocurre lo contrario.

La teoría del valor trabajo de Marx: valoración sintética

Se ha escrito mucho sobre la teoría del valor trabajo de Marx, pero en nuestra opinión una gran parte de esos escritos no es esencial para el argumento central de Marx por

dos grandes razones. En primer lugar, a Marx no le interesaban principalmente las cuestiones relativas a la asignación de los recursos y la formación de los precios; quería desarrollar una teoría que explicara los cambios dinámicos que estaban registrándose en la economía de su tiempo. En este sentido, es más correcto considerar a Marx un macroeconomista más que un microeconomista. En segundo lugar, la teoría del valor trabajo podría sustituirse en el sistema marxista por otras teorías del valor sin alterar el análisis esencial de Marx o sus conclusiones. La doctrina de la ventaja comparativa de Ricardo tampoco depende de una teoría del valor concreta. Por tanto, aunque la refutación de la teoría del valor trabajo resta fuerza ideológica al sistema de Marx, Marx pudo plantear las cuestiones éticas que le preocupaban –a saber, la grave falta de equidad de la distribución de la renta en el capitalismo– sin hacer referencia a esta teoría específica.

A juzgar por el fin para el que Marx utilizó su teoría del valor trabajo, creemos que su principal papel fue ético o ideológico. Quería demostrar que la fuente de la renta de la propiedad era renta explotadora, es decir, no ganada. Lo logró suponiendo que el trabajo es la única mercancía que crea plusvalía. Mantuvo esta postura sistemáticamente en todo su análisis. Se podría decir, en principio, que el capital es el único creador de plusvalía y, por tanto, desarrollar una teoría del valor basada en el capital, aunque no sería una sorpresa descubrir que una teoría del valor basada en el capital contendría algunas de las mismas incoherencias inherentes que la teoría del valor trabajo. En la medida en que la relación capital-trabajo varíe de unas industrias a otras, una teoría del valor basada en el capital no puede medir los precios relativos correctamente. Aunque las cuestiones éticas que planteó Marx en relación con la distribución correcta de la renta son importantes, cometió el error de creer que había demostrado de una manera objetiva y científica, por medio de una teoría del valor trabajo, que el proletariado estaba siendo explotado por los capitalistas. Puede que estuviera siendo realmente explotado, pero esa conclusión implica hacer una valoración ética.

ANÁLISIS DEL CAPITALISMO DE MARX

Marx aplicó su teoría de la historia a la sociedad y la economía de su época con el fin de descubrir las leyes del movimiento del capitalismo y de identificar las contradicciones entre las fuerzas y las relaciones de producción. Le interesaban las tendencias a largo plazo de la economía; cuando examinó el presente, siempre lo hizo en el contexto del presente como historia. En su análisis del capitalismo, formuló ciertos principios que han llegado a conocerse con el nombre de leyes marxistas y que algunos marxistas tratan con la misma reverencia con la que algunos economistas ortodoxos tratan las leyes de la oferta y la demanda. Las leyes marxistas del capitalismo son las siguientes: el ejército de reserva de los desempleados, el descenso de la tasa de beneficios, las crisis económicas, la creciente concentración de la industria en un número cada vez menor de empresas y la creciente miseria del proletariado.

En su análisis económico del capitalismo, Marx utilizó con algunas excepciones los instrumentos básicos de la economía clásica, especialmente la teoría ricardiana. Así, (1) adoptó una teoría basada en el coste del trabajo para explicar los precios relativos; (2) supuso que el dinero era neutral; (3) que había rendimientos constantes en la industria

manufacturera; (4) que había rendimientos decrecientes en la agricultura; (5) que había competencia perfecta; (6) que el hombre económico era racional y calculador; y (7) adoptó una versión modificada de la doctrina del fondo de salarios. En la mayor parte de su análisis rechazó los supuestos ricardianos de los coeficientes de producción fijos, el pleno empleo y la doctrina malthusiana de la población.

Es importante darse cuenta de que parte de la diferencia entre Marx y Ricardo en su análisis económico del capitalismo no se debe a la existencia de diferencias entre sus modelos analíticos básicos sino a la existencia de una diferencia entre sus respectivas ideologías. Como Marx era crítico con el capitalismo, lo examinó con la idea de encontrar fallos o contradicciones en el sistema; Ricardo lo aceptó básicamente y vio en él un funcionamiento armonioso del proceso económico. El principal agente en el modelo marxista es, al igual que en el modelo ricardiano, el capitalista. La búsqueda de beneficios del capitalista y su reacción a los cambios de las tasas de beneficios explican en gran parte la dinámica del sistema capitalista. Pero mientras que en el sistema marxista los capitalistas buscan de una manera racional y calculadora su provecho económico y siembran la semilla de su propia destrucción, en el sistema ricardiano estos mismos capitalistas racionales y calculadores, buscando su propio provecho, promueven el bien social. Aunque la predicción a largo plazo de un estado estacionario de los economistas clásicos es ciertamente pesimista, ese estado no es un fallo del sistema capitalista sino que se debe, a su juicio, a la doctrina malthusiana de la población y a los rendimientos históricamente decrecientes de la agricultura. Sin embargo, para Marx el sistema capitalista tiene consecuencias sociales negativas; según Marx, el capitalismo como fase de la historia desaparecerá a medida que se pongan de manifiesto sus contradicciones con el paso del tiempo.

El ejército de reserva de los desempleados

Marx rechazó la teoría malthusiana de la población. En el análisis clásico, esta teoría era esencial para explicar la existencia de beneficios. Los economistas clásicos sostenían que la acumulación de capital provoca un aumento de la demanda de trabajo y una subida del salario real del trabajo. Si los salarios continuaran subiendo conforme aumenta la acumulación de capital, el nivel de beneficios descendería. Sin embargo, la doctrina malthusiana de la población explicaba por qué los salarios no suben hasta un nivel en el que desaparecen los beneficios: cualquier subida de los salarios provoca un aumento de la población y de la población trabajadora, por lo que los salarios descienden hasta volver al nivel de subsistencia. La teoría malthusiana de la población no sólo explica, pues, la existencia de beneficios en el sistema clásico sino que también explica en parte las fuerzas que determinan los salarios.

Marx, al rechazar la teoría malthusiana, tuvo que buscar algún otro vehículo para explicar la existencia de la plusvalía y de los beneficios. En el modelo marxista, el aumento de la acumulación de capital eleva la demanda de trabajo. Cuando suben los salarios, ¿qué impide que la plusvalía y los beneficios desciendan a cero? La respuesta de Marx a esta pregunta se halla en su concepto de *ejército de reserva de los desempleados*, que desempeña el mismo papel teórico en su sistema que la teoría malthusiana de la población en el modelo clásico. Según Marx, siempre hay un exceso de oferta de trabajo en el mercado, lo cual reduce los salarios y permite que la plusvalía y los beneficios sean positivos. El ejército de reserva de los desempleados se recluta de varias formas.

Se recluta directamente cuando las máquinas sustituyen al hombre en el proceso de producción. La búsqueda de beneficios de los capitalistas los lleva a introducir nuevas máquinas, aumentando así la intensidad de capital en la economía. Los trabajadores desplazados por la nueva tecnología no son absorbidos por otras áreas de la economía. Se recluta indirectamente por medio de la entrada de nuevos miembros en la población trabajadora. Los niños que acaban los estudios y las amas de casa que desean entrar en el mercado de trabajo cuando cambian sus responsabilidades familiares se encuentran con que no hay trabajo y pasan a engrosar las filas de desempleados. Este ejército de reserva de los desempleados mantiene bajos los salarios en el mercado de trabajo competitivo.

El tamaño del ejército de reserva y el nivel de beneficios y de salarios varían, en el sistema de Marx, con el ciclo económico. Durante los periodos de expansión de la actividad económica y de acumulación de capital, los salarios suben y el tamaño del ejército de reserva disminuye. Esta subida de los salarios acaba reduciendo los beneficios, a lo cual el capitalista reacciona sustituyendo trabajo por maquinaria. El desempleo provocado por esta sustitución de trabajo por capital presiona a la baja sobre los salarios y restablece los beneficios.

El concepto de ejército de reserva de los desempleados es contrario a algunos aspectos del análisis ortodoxo. Ricardo había sugerido la posibilidad de que hubiera desempleo tecnológico a corto plazo en un nuevo capítulo titulado "On Machinery", en la tercera edición de sus *Principles*. En el sistema clásico, el desempleo tecnológico o cualquier desempleo distinto del friccional, no es posible a largo plazo. El supuesto del desempleo tecnológico persistente a largo plazo de Marx equivale a rechazar la ley de Say, que predecía el pleno empleo de los recursos. Casi ningún teórico económico ortodoxo ha estado dispuesto nunca a aceptar el ejército de reserva de los desempleados de Marx por las siguientes razones. El concepto de ejército de reserva implica la existencia de un exceso de oferta de trabajo, es decir, de un mercado de trabajo que no se equilibra. Pero si la cantidad ofrecida es mayor que la demandada y los mercados son competitivos, las fuerzas económicas presionarán a la baja sobre los salarios hasta que la cantidad ofrecida sea igual a la demandada y el mercado se equilibre. Como Marx supuso que los mercados eran perfectamente competitivos, un teórico ortodoxo afirmaría que la lógica del propio sistema de Marx invalida su concepto de desempleo tecnológico persistente.

Un marxista rebatiría este argumento señalando que el modelo ortodoxo es un modelo de estática comparativa, es decir, supone que cuando las fuerzas de la oferta y la demanda actúan para reducir los salarios y el desempleo, lo demás se mantiene constante y que, en concreto, no se sustituyen individuos por máquinas cuando el mercado se equilibra. Los marxistas admitirían que el análisis ortodoxo es teóricamente correcto, dado el marco estático de la teoría ortodoxa, pero sostendrían que un análisis más dinámico del mercado de trabajo podría explicar que hubiera un desequilibrio permanente. Los macroeconomistas ortodoxos modernos que centran la atención en la teoría dinámica de la búsqueda coincidirían en que en un modelo de estática comparativa podría existir algo parecido al desequilibrio a largo plazo, aunque sostendrían que si se observa un exceso de oferta de trabajo en una economía es que el salario de equilibrio es en promedio superior al competitivo.

Una posible manera de explorar la validez del concepto de ejército de reserva de los desempleados de Marx es examinar la evolución del nivel de desempleo. Este procedimiento no dará, sin embargo, una respuesta inequívoca, ya que la definición de desem-

pleo utilizada para la medición estadística contiene algunas anomalías. En la mayoría de los países, los desempleados se consideran parte de la población activa que está buscando trabajo, pero no encuentra ninguno. Algunos miembros de la población no están buscando trabajo precisamente porque no han encontrado ninguno antes, por lo que han abandonado la población activa. Por ejemplo, un trabajador que prefiera trabajar puede dedicarse varios meses a buscar trabajo y decidir después abandonar la población activa. Si mejoraran las oportunidades de empleo, ese trabajador podría volver a entrar en la población activa. El cociente entre las personas activas y la población total, llamado tasa de actividad, varía directamente con el nivel de actividad económica. Una persona que trabaja a tiempo parcial, pero que preferiría trabajar a tiempo completo, normalmente se considera ocupada. Un marxista diría que tanto la persona que abandona la población activa como la que trabaja a tiempo parcial ayudan a presionar a la baja sobre los salarios y deben incluirse en el ejército de reserva de los desempleados. Una tasa estadística de desempleo, por ejemplo, de un 6 por ciento en el caso de Estados Unidos no es, pues, una buena indicación del tamaño del ejército de reserva de los desempleados, ya que no tiene en cuenta la proporción de la población activa que está dispuesta a trabajar a tiempo completo, pero no encuentra trabajo.

Aunque existiera una medida estadística satisfactoria del tamaño del ejército de reserva de los desempleados, no está claro que eso validara o invalidara la idea marxista de que ese ejército de reserva impide que suban los salarios y desaparezcan así la plusvalía y los beneficios. ¿Cuánto desempleo es necesario para que la plusvalía y los beneficios sean positivos? El hecho de que el modelo marxista suponga que los mercados son competitivos, en lugar de estar formados por empresas oligopolísticas y sindicatos como en la economía moderna, embrolla aún más, quizá irremediablemente, la cuestión. Los estudios empíricos nunca permitirán saber, pues, si existe o no un ejército de reserva de los desempleados.

Descenso de la tasa de beneficios

Una de las contradicciones importantes entre las fuerzas y las relaciones de producción que, según Marx, acabarían provocando la destrucción del capitalismo es el descenso de la *tasa de beneficios*. En este caso siguió la tradición clásica de Smith, Ricardo y Mill, que habían predicho que la tasa de beneficios disminuiría con el tiempo.

Marx sostenía que la competencia en los mercados de mercancías y de trabajo provocaría un descenso de los beneficios de la siguiente manera: según Marx, los capitalistas tienen un fuerte impulso a acumular capital. La acumulación de capital significa que habrá más capital que pujará por el trabajo, presionando al alza sobre los salarios y reduciendo el tamaño del ejército de reserva de los desempleados, por lo que la tasa de beneficios disminuirá. Los capitalistas reaccionarán a esta subida de los salarios y al descenso de los beneficios sustituyendo trabajo por maquinaria, es decir, aumentando la cantidad de capital que hay en la economía, lo que presionará aun más a la baja sobre la tasa de beneficios. Lo que estaba sugiriendo Marx era que cada capitalista, al reaccionar a la subida de los salarios y al descenso de los beneficios, adoptaría medidas que reducirían aún más la tasa de beneficios de la economía.

La competencia en los mercados de mercancías también provocará una continua disminución de la tasa de beneficios, ya que el capitalista continuará tratando de reducir los costes de producción para vender el producto a unos precios más bajos. Estas

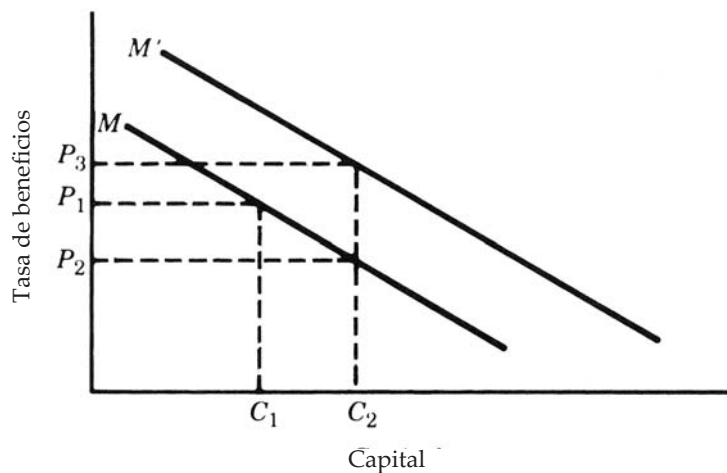
fuerzas competitivas llevan al capitalista a buscar nuevos métodos de producción de menor coste que reduzcan el tiempo de trabajo necesario para producir una mercancía dada. Estas nuevas técnicas de producción más eficientes casi siempre implican un aumento del capital, lo que provocaría un descenso de la tasa de beneficios. Marx llegó, pues, a la conclusión de que la competencia en los mercados de trabajo y de mercancías provoca necesariamente un aumento del capital, lo cual da a su vez como resultado un descenso de la tasa de beneficios.

La cuestión es más complicada, sin embargo, ya que los aumentos de la cantidad de capital en una economía producen dos fuerzas opuestas que afectan a la tasa de beneficios. Los aumentos de la cantidad de capital, manteniéndose todo lo demás constante, provocan un descenso de la tasa de beneficios, ya que el capital adicional ha reducido la productividad: el principio de los rendimientos decrecientes. Sin embargo, los aumentos de la cantidad de capital normalmente incorporan nueva tecnología, lo cual reduce los costes y, por tanto, aumenta la tasa de beneficios. En suma, lo demás no se mantiene constante y la tasa de beneficios descenderá o no con el paso del tiempo dependiendo de la tasa de variación de la acumulación de capital en comparación con la tasa de cambio de la mejora tecnológica. El resultado de estas fuerzas opuestas no puede determinarse teóricamente: es una cuestión empírica.

Debe extraerse, pues, la conclusión de que incluso manteniéndose dentro de la estructura del modelo marxista, el rumbo de la tasa de beneficios dependerá de las tasas relativas de aumento de estas dos fuerzas: los rendimientos decrecientes y las mejoras tecnológicas. Marx supuso que la tasa de beneficios descendería constantemente, aunque su modelo no da ninguna razón teórica. Marx, Smith, Ricardo y J. S. Mill llegaron todos ellos a la conclusión de que la tasa de beneficios descendería esencialmente por la misma razón: los rendimientos decrecientes anularían las mejoras tecnológicas.

Sin embargo, el elemento crucial que se desconoce en la predicción de las variaciones de la tasa de beneficios es difícil de predecir: la tasa de desarrollo tecnológico. ¿Será la tasa de desarrollo tecnológico suficiente en el futuro para contrarrestar los rendimientos decrecientes de la acumulación de capital? Es difícil responder a esta pregunta, debido en gran parte a que los economistas carecen de una teoría que explique satisfactoriamente la tasa de desarrollo tecnológico. En ausencia de esa teoría, han tendido a subestimar la tasa futura esperada de desarrollo tecnológico. Esa es la razón por la que Smith, Ricardo y J. S. Mill llegaron todos ellos a la conclusión de que la tasa de beneficios descendería a largo plazo. Esa es la razón por la que Malthus llegó a la conclusión de que la población tiende a aumentar a una tasa más rápida que las existencias de alimentos. La cuestión puede comprenderse mejor con la ayuda del sencillo diagrama de la Figura 7.1.

La curva M de pendiente negativa representa los rendimientos decrecientes del aumento de la acumulación de capital, o gasto de inversión tal como se conoce hoy. Manteniéndose todo lo demás constante, un aumento de la acumulación de capital de $\Delta C = (C_2 - C_1)$ provoca un descenso de la tasa de beneficios de P_1 a P_2 debido a los rendimientos decrecientes. Manteniéndose todo lo demás constante, el desarrollo tecnológico implica que la tasa de beneficios aumenta y eso puede representarse gráficamente por medio de un desplazamiento ascendente de la curva M a M' . Por tanto, los aumentos de la acumulación de capital se representan por medio de movimientos a lo largo del eje de abscisas y el desarrollo tecnológico por medio de desplazamientos ascendentes de la curva M . En el ejemplo representado en la Figura 7.1, el desarrollo tecnológico ha contrarrestado con creces los rendimientos decrecientes que acompañan al aumento de la

Figura 7.1 El descenso de la tasa de beneficios

acumulación de capital, por lo que la tasa de beneficios ha aumentado de P_1 a P_3 . Es fácil ver que existen otras dos posibilidades: M' puede desplazarse hacia fuera justo lo suficiente para que la tasa de beneficios no varíe o la tasa de beneficios puede disminuir con el tiempo. Una vez más, lo que ocurra con la tasa de beneficios con el paso del tiempo sólo puede averiguarse mediante información empírica, no mediante argumentos puramente teóricos. Desgraciadamente, la medición de la tasa de beneficios con el paso del tiempo en una economía plantea unos problemas estadísticos muy difíciles.

En todo caso, Marx sostenía que la tasa de beneficios disminuiría con el tiempo y que ésta era una de las manifestaciones de la contradicción que había en el sistema entre las fuerzas y las relaciones de producción. Según Marx, el descenso de la tasa de beneficios es provocado por las actividades de los capitalistas, que forman parte, pues, del mecanismo que provocará la caída final del sistema. Por tanto, aunque el descenso de la tasa de beneficios a largo plazo lleve a un estado estacionario en el modelo clásico, es un ingrediente en la caída del capitalismo en el modelo marxista. Por otra parte, la creencia de Marx en el descenso de la tasa de beneficios forma parte de sus teorías de las crisis económicas y la creciente concentración de la industria, así como del concepto de imperialismo de Marx-Lenin.

La primera generación de economistas marxistas modernos del siglo XX (por ejemplo, Paul Sweezy y Joan Robinson) sostenía que la conclusión de Marx de que la tasa de beneficios descendería en el capitalismo era incorrecta. Este argumento no es aceptado por algunos de los marxistas actuales, para los que el descenso de la tasa de beneficios en el capitalismo forma parte de la base de la inestabilidad del sistema.

El origen de las crisis económicas

Una de las anomalías del análisis del capitalismo de Marx es que aunque se refirió repetidamente a las crisis económicas en el capitalismo (lo que actualmente llamamos

depresiones), no tenía una teoría del ciclo económico claramente formulada. Todo su análisis de las causas de las fluctuaciones del nivel general de actividad económica está incluido en su descripción más general de las contradicciones inherentes al sistema capitalista. Es incorrecto, pues, hablar de la teoría del ciclo económico de Marx como si fuera diferente de las teorías de sus seguidores. Hizo algunas sugerencias sobre las causas de las fluctuaciones económicas, pero nunca las expuso claramente en sus escritos. No cabe duda, sin embargo, de que Marx sostenía que en el capitalismo una de las principales contradicciones entre las fuerzas y las relaciones de producción son las depresiones periódicas inherentes a una economía capitalista. Aunque el propio Marx no distinguió claramente entre sus distintas ideas sobre las causas y la naturaleza de las fluctuaciones económicas, lo haremos aquí en aras de la claridad.

La idea de Marx de que las fluctuaciones periódicas constituyen una parte integral del proceso capitalista supone un indudable distanciamiento con respecto a su aceptación habitual del modelo clásico y de sus supuestos. La economía clásica aceptaba entre sus principales premisas la ley de Say, a saber, que salvo las pequeñas fluctuaciones de la producción total, una economía capitalista tiende a funcionar en un nivel de pleno empleo. Marx atacó esta postura clásica, alegando que presenta una visión distorsionada y ahistórica del capitalismo. Marx sostenía que en una sencilla economía de trueque, los individuos producen bienes por el valor de uso que obtienen consumiéndolos directamente o por el valor de uso que obtienen trocando los bienes producidos. En estas circunstancias, la producción y el consumo están perfectamente sincronizados. Un hogar produce calzado para su propio uso o lo intercambia por alimentos para su consumo. Lo que motiva la actividad económica o a la producción es, pues, obtener valores de uso. La introducción de dinero en una economía de ese tipo no cambia necesariamente la orientación de la actividad económica de la producción de valores de uso a la producción de valores de cambio. En una economía monetaria, los individuos producen mercancías que intercambian por dinero; el dinero se intercambia a su vez por mercancías que tienen valor de uso para el consumidor. En una economía de ese tipo, el dinero es meramente un medio de cambio que facilita la división del trabajo y el comercio. Estas dos economías pueden representarse esquemáticamente de la forma siguiente:

Sencilla economía	$C \rightarrow C$	$C = \text{mercancías}$
Economía de dinero	$C \rightarrow M \rightarrow C$	$M = \text{dinero}$

Pero según Marx el capitalismo no es una economía sencilla o de trueque en la que se ha introducido el dinero como medio de cambio. El capitalismo representa un cambio de orientación de la actividad económica de la producción de valores de uso a la producción de valores de cambio. El capitalista, que dirige el proceso de producción, quiere obtener beneficios. Entra en el mercado con dinero, compra los distintos factores de producción y encamina sus actividades a producir mercancías. A continuación intercambia estas mercancías por dinero en el mercado. Su éxito se mide por medio de la plusvalía que obtiene, que es la diferencia entre la cantidad de dinero con la que comienza y la cantidad con la que termina. Una economía capitalista se representa de la forma siguiente:

$$M \rightarrow C \rightarrow M'$$

La diferencia, ΔM , entre M' y M es la plusvalía realizada por el capitalista. Marx insistió repetidamente en que en el capitalismo la actividad económica estaba orientada hacia el valor de cambio y los beneficios. Criticó que Ricardo aceptara la ley de Say, porque la ley de Say implica que no existe ninguna diferencia básica entre una economía de trueque y una economía capitalista y que el dinero es meramente un medio de cambio que facilita la división del trabajo y el comercio.

En una economía de trueque o en una economía en la que el dinero no es más que un medio de cambio y en la que la actividad económica está orientada hacia la producción de valores de uso, no puede haber ningún problema de superproducción. Los individuos sólo producen bienes cuando quieren consumirlos o intercambiarlos y consumir otras mercancías. En el capitalismo, que está orientado hacia la obtención de valores de cambio y beneficios, la superproducción se convierte en una posibilidad. El enfoque básico de Marx para estudiar las fluctuaciones económicas fue examinar las reacciones del capitalista a las variaciones de la tasa de beneficios, es decir, a las variaciones del cociente $\Delta M/M$, o sea, P . Marx llegó a la conclusión de que las variaciones de la tasa de beneficios alteran el gasto de inversión y citó esta volatilidad del gasto de inversión como la principal causa de las fluctuaciones del nivel total de actividad económica. El interés de Marx por el gasto de inversión es compartido por muchos teóricos macroeconómicos modernos.

Fluctuaciones cíclicamente recurrentes

Uno de los modelos de las fluctuaciones económicas que sugirió Marx es un ciclo recurrente. Impresionado por el espectacular crecimiento de la industria textil en Inglaterra, partió de la hipótesis de que una oleada de cambios tecnológicos podía generar un ciclo económico. Una oleada de cambios tecnológicos produce un aumento de la acumulación de capital y de la demanda de trabajo. El tamaño del ejército de reserva disminuye, los salarios suben, la plusvalía disminuye, la tasa de plusvalía desciende y la tasa de beneficios baja. El descenso de la tasa de beneficios provoca una disminución de la acumulación de capital a medida que la economía se encamina hacia la depresión. Pero, según Marx, una depresión contiene elementos que tarde o temprano generan una nueva expansión de la actividad económica. Al disminuir la producción total, el tamaño del ejército de reserva de los desempleados aumenta. La presión competitiva de este trabajo desempleado reduce los salarios y aumenta, pues, las oportunidades de obtener beneficios. Estos mayores beneficios estimulan la acumulación de capital y la actividad económica aumenta al comenzar la fase ascendente del ciclo. Marx sugirió que otro aspecto de las depresiones que se corregía solo era su destrucción del valor del capital que éstas generaban. Como el beneficio es un cálculo monetario, las empresas que no eran rentables porque estaba inflado el valor de sus activos de capital procedentes de la fase de prosperidad del ciclo se vuelven rentables al bajar los valores de los activos durante la depresión. Un ciclo iniciado por una oleada de cambios tecnológicos puede generar nuevos ciclos en el futuro a medida que se desgasta el equipo de capital. Si todas las plantas y el equipo se repusieran uniformemente con el tiempo, habría un nivel constante de inversión para reponer los bienes de capital desgastados. Sin embargo, puede generarse un ciclo de reposición cuando los bienes de capital instalados durante la oleada de cambios tecnológicos requieren de repente su reposición inmediata.

Crisis de desproporcionalidad

Una vez que la economía pasa de la fase de trueque a un elevado grado de especialización del trabajo y el uso de dinero y de mercados, puede ser difícil coordinar los niveles de producción de sus distintos sectores. En el capitalismo, el mecanismo del mercado desempeña esta función, pero Marx puso en cuestión la capacidad del mercado para reasignar los recursos fluidamente. Supongamos que aumenta la demanda de los productos de la industria A y disminuye la demanda de las mercancías de la industria B. En una economía capitalista que funcionara fluidamente, los precios y los beneficios aumentarían en la industria A y disminuirían en la B. En respuesta a estos cambios de los beneficios, los capitalistas desplazarían recursos de la industria en declive a la industria en expansión. El exceso de oferta o superproducción de la industria B sería, pues, breve y no influiría significativamente en el nivel general de actividad económica. La superproducción en una industria, lo que Ricardo llamaba superabundancia parcial, no se difundiría al resto de la economía y provocaría una disminución general de la actividad económica o depresión.

Marx sostenía que la oferta y la demanda no siempre lo coordinan todo perfectamente en los distintos submercados de una economía y que todo el proceso de reasignación de los recursos no funciona, pues, de una manera tan fluida como en el modelo clásico. Tenía la teoría de que el desempleo creado en la industria B al descender la demanda podía difundirse al resto de la economía y provocar una disminución general de la actividad económica, idea que es directamente opuesta a la orientación de los teóricos clásicos ortodoxos. La teoría clásica recurre al mercado para resolver los problemas de asignación de los recursos. Hace hincapié en el equilibrio, sosteniendo que las posiciones de desequilibrio son breves y que entre los equilibrios se produce una transición fluida. Marx suponía que había desarmonía en el sistema y buscó contradicciones básicas en el funcionamiento de las fuerzas del mercado. La teoría ortodoxa no ha prestado mucha atención a la teoría de las *crisis de desproporcionalidad* de Marx, aduciendo que una industria es tan pequeña en relación con el conjunto de la economía que es improbable que la propagación de su superproducción a otra provoque un declive general. También sostiene que la movilidad de los recursos es mucho mayor de lo que admitía Marx. Sin embargo, no es inconcebible pensar que la superproducción en una gran industria como la automovilística pueda difundirse al resto de la economía.

El descenso de la tasa de beneficios y las crisis económicas

Las dos teorías marxistas de las crisis económicas que hemos examinado hasta ahora, las fluctuaciones cíclicamente recurrentes y las crisis de desproporcionalidad, rechazan explícitamente la ley de Say. Marx integró su ley del descenso de la tasa de beneficios en estas dos teorías. Por tanto, sus teorías de que existen depresiones cuando el desarrollo tecnológico no es fluido, de que existen crisis de desproporcionalidad porque la superproducción de una industria puede afectar negativamente al resto de la economía y de que la tasa de beneficios disminuye ininterrumpidamente son todas ellas facetas de una única teoría integrada según la cual el capitalismo no genera unos niveles estables de actividad económica con una plena utilización de los recursos.

Marx tenía otra explicación para las depresiones –o crisis, como las llamaba– que es excepcional, dado que acepta la ley de Say. Afirmó que aunque postulemos todos los

supuestos necesarios para que se cumpla la ley de Say, el capitalismo fracasará debido a contradicciones inherentes que provocarán crisis económicas. En el modelo marxista, una economía capitalista depende claramente de la conducta del capitalista, cuyas reacciones a las variaciones de las tasas de beneficios y a los cambios de las expectativas sobre los beneficios constituyen una parte fundamental de la explicación de las crisis económicas. Marx utilizó su ley del descenso continuo y a largo plazo de la tasa de beneficios para explicar las fluctuaciones a corto plazo de la actividad económica, afirmando que en su búsqueda de mayores beneficios, los capitalistas aumentan el gasto de capital y, por tanto, provocan un descenso de la tasa de beneficios. Los capitalistas reaccionarán periódicamente a este descenso de la tasa de beneficios reduciendo el gasto de inversión, provocando fluctuaciones en la actividad económica, que engendrarán crisis. Por tanto, Marx dedujo que habría crisis incluso en un modelo que aceptara la ley de Say.

Las crisis económicas: resumen

La explicación de Marx de la fuente y la naturaleza del ciclo económico está entrelazada con su análisis más general del capitalismo y su desarrollo es incompleto. Marx no tomó una teoría cualquiera y desarrolló todo su significado y sus implicaciones. Eso ha suscitado una gran controversia entre los propios marxistas y entre los historiadores del pensamiento económico sobre la naturaleza y la importancia de las aportaciones de Marx a la teoría de los ciclos económicos. Aunque los historiadores del pensamiento económico discrepan sobre la importancia relativa de las distintas teorías de las crisis de Marx, coinciden en general en que explicó de tres formas distintas las fluctuaciones de la actividad económica: el descenso de la tasa de beneficios, la introducción irregular de nueva tecnología y las desproporcionalidades que surgen en un sector de la economía y se difunden provocando una disminución del nivel general de actividad económica. En los escritos de Marx también se insinúa aún más vagamente una explicación de las fluctuaciones económicas basada en el subconsumismo, pero no se desarrolla nunca.

Aunque Marx no desarrolló totalmente sus teorías de las crisis económicas, sostenía claramente que las fluctuaciones periódicas de la actividad económica constituían una parte fundamental de una economía capitalista y una manifestación más de las contradicciones básicas del capitalismo que lo llevarían finalmente a su desaparición. También es importante darse cuenta de que pensaba que estas fluctuaciones periódicas eran inherentes al sistema, porque se basaban en las actividades que realizaba el capitalista en su búsqueda de beneficios y en su reacción a las variaciones de la tasa de beneficios. Cualquiera que sea el grado de incoherencia interna de las teorías de Marx de los ciclos económicos, no cabe duda de que su idea de que el capitalismo era básicamente inestable y sufría fluctuaciones económicas periódicas debido a las contradicciones internas representa una importante visión del capitalismo como sistema económico. No obstante, la teoría económica ortodoxa apenas prestó atención a la concepción marxista del capitalismo como un sistema inherentemente inestable hasta la década de 1930.

La concentración y la centralización del capital

Aunque el modelo marxista básico supone que los mercados son perfectamente competitivos y que hay un elevado número de pequeñas empresas en cada industria, Marx

fue consciente del creciente tamaño de las empresas, de la consiguiente disminución de la competencia y del crecimiento del poder de monopolio. Llegó a la conclusión de que este fenómeno se debía a la creciente concentración y centralización del capital. La concentración de capital era cada vez mayor a medida que los capitalistas acumulaban una cantidad cada vez mayor de capital y aumentaba así la cantidad absoluta de capital que controlaban. El tamaño de la empresa o de la unidad económica de producción aumentaba en la misma medida y el grado de competencia existente en el mercado tendía a disminuir.

Una causa más importante de la reducción de la competencia es la centralización del capital. La centralización se debe a una redistribución del capital ya existente de una manera que pone su propiedad y control en manos de un número cada vez menor de personas. Marx sostenía que las grandes empresas podrían lograr economías de escala y producir, pues, con unos costes medios más bajos que las pequeñas empresas. La competencia entre las grandes empresas de menores costes y las pequeñas empresas daría como resultado la eliminación de las pequeñas empresas y el crecimiento del monopolio.

La batalla de la competencia se libra abaratando las mercancías. El bajo precio de las mercancías depende, *ceteris paribus*, de la productividad del trabajo y ésta, a su vez, de la escala de producción. Por tanto, los grandes capitales derrotan a los pequeños⁵.

El desarrollo de un sistema de crédito y la sociedad anónima como forma de organización de las empresas fomentan aún más la creciente centralización del capital. Aunque la sociedad anónima acababa de comenzar a cobrar importancia en la época de Marx, demostró comprender notablemente algunas de las consecuencias a largo plazo del crecimiento de la economía basada en las sociedades anónimas. El *capitalismo basado en las sociedades anónimas* se caracteriza por el hecho de que sus

empresas asumen la forma de empresas sociales, por oposición a las empresas individuales. Es la abolición del capital como propiedad privada dentro de las fronteras de la propia producción capitalista. La transformación del capitalista que funciona realmente en un mero gestor, en un administrador del capital de otros, y de los propietarios de capital en meros propietarios, meros capitalistas que aportan el dinero⁶.

Marx pensaba que la acumulación de capital, las economías de escala, el crecimiento de los mercados de crédito y el predominio de la sociedad anónima en la organización de las empresas provocarían la concentración y la centralización del capital en manos de un número cada vez menor de personas. La competencia acabaría destruyéndose y la gran sociedad anónima asumiría el poder monopolístico. Con la gran sociedad anónima vendría la separación de la propiedad y el control, así como una serie de consecuencias sociales negativas:

una nueva aristocracia financiera, un nuevo tipo de parásitos en forma de promotores, especuladores y consejeros meramente nominales; todo un sistema de estafa y engaño por medio

⁵ Karl Marx, *Capital: A Critique of Political Economy*, ed. Friedrich Engels, trad. al inglés de la 3ª ed. alemana por Samuel Moore y Edward Aveling, revisada y ampliada a partir de la 4ª ed. alemana por Ernest Untermann, Chicago, Charles H. Kerr, 1926, 3 vols., I, pág. 686.

⁶ *Ibid.*, III, pág. 516.

de malabarismos, agiotaje y especulación con acciones. Es producción privada sin el control de la propiedad privada⁷.

Posiblemente ninguna otra visión del futuro del capitalismo expuesta por Marx haya sido más profética que su ley de la concentración y la centralización del capital. Sin embargo, esta predicción no está respaldada por ningún razonamiento sustancial, pues Marx no formuló totalmente una explicación de las fuerzas que provocarían el crecimiento de la sociedad anónima y del poder de monopolio. Según Marx, el crecimiento de la gran empresa con su poder de monopolio no es más que otro ejemplo de las contradicciones existentes dentro del capitalismo entre las fuerzas y las relaciones de producción que provocan la destrucción final del capitalismo.

Creciente miseria del proletariado

Marx llamó *creciente miseria del proletariado* a otra contradicción del capitalismo que provocará su caída. Se han hecho tres interpretaciones distintas, aunque no necesariamente contradictorias, de esta debatida doctrina. (1) La creciente miseria absoluta del proletariado implica que la renta real de las masas disminuye conforme se desarrolla el capitalismo. Si eso es lo que quiso decir Marx, la historia ha demostrado claramente que estaba en un error. (2) La creciente miseria relativa del proletariado significa que su participación en la renta nacional disminuye con el paso del tiempo. La renta real de cada miembro del proletariado podría aumentar y, sin embargo, la renta relativa podría disminuir. Pero la evidencia histórica de los países desarrollados indica que los salarios han constituido una proporción notablemente constante de la renta nacional con el tiempo, por lo que si eso es lo que quiso decir Marx, estaba en un error. (3) Según una última interpretación de la doctrina de la creciente miseria, ésta se refiere a aspectos no económicos de la vida. Con el desarrollo del capitalismo, la calidad de vida disminuye, ya que los individuos quedan encadenados al proceso industrial. Según Marx, da lo mismo que la renta del proletariado aumente o disminuya, ya que la suerte del trabajador, ya sea su salario alto o bajo, debe empeorar “en proporción a la acumulación de capital”⁸. El crecimiento de la acumulación de capital lleva aparejada la “acumulación de miseria, duro trabajo, esclavitud, ignorancia, brutalidad, degradación mental”⁹. Como actualmente no existe ninguna medida aceptada de la calidad de vida, no es posible contrastar esta predicción. Es interesante señalar que algunos economistas, desde Adam Smith hasta J. K. Galbraith, se han preguntado si el aumento de la renta per cápita significa necesariamente el desarrollo de una buena sociedad.

Marx defendió en realidad en uno u otro momento cada una de estas tres doctrinas de la creciente miseria. La doctrina de la creciente miseria absoluta la expuso en sus primeros escritos. Pero en algún momento entre la publicación de *The Communist Manifesto* en 1848 y el primer volumen del *Capital* en 1867 abandonó esta postura. Se ha sugerido que el largo periodo de estudio de Marx en el Museo Británico le hizo darse cuenta del creciente nivel de vida del obrero industrial y lo llevó a retractarse. Si con-

⁷ *Ibid.*, pág. 519.

⁸ *Ibid.*, págs. 708–709.

⁹ *Ibid.*, pág. 709.

tinuó manteniendo, sin embargo, que la posición relativa de la renta del proletariado disminuiría con el tiempo aunque su renta real aumentara. Marx utilizó el término *salario de subsistencia* para identificar el nivel hasta el que pueden bajarse los salarios. Se refiere a una subsistencia cultural, no a una subsistencia biológica; reconoció que el nivel de salarios de subsistencia cultural subiría con el tiempo. Por último y lo que es más importante, Marx sostuvo sistemáticamente que una de las consecuencias más negativas del capitalismo es el deterioro de los factores intangibles que se conocen con el nombre de calidad de vida. En una sociedad capitalista, el trabajo ya no da a los individuos el placer que puede dar. La especialización y la división del trabajo y todos los factores que aumentan la productividad del trabajo también engendran un trabajador “traumatizado por la repetición de la misma operación trivial durante toda su vida y reducido, pues, a un mero fragmento de un hombre”¹⁰. Cualesquiera que sean las ventajas materiales que pueda reportar el capitalismo a la sociedad, concluye Marx, las aporta con grandes costes intangibles para los individuos que constituyen la gran masa.

RESUMEN

El análisis de Marx va más allá de la pura economía. Conjuga el análisis económico con elementos filosóficos y sociológicos de una manera peculiar que hace que resulte difícil examinar por separado su aportación económica.

El análisis marxista representa una combinación de filosofía hegeliana, pensamiento socialista francés y economía política clásica. El propósito declarado de Marx era explicar las leyes del movimiento del capitalismo, para lo cual aplicó su teoría de la historia, el materialismo dialéctico. Siendo crítico como era con el capitalismo, buscó contradicciones en el sistema, entre las fuerzas dinámicas de producción y las relaciones estáticas de producción, que provocarían la caída del capitalismo y la aparición de un nuevo orden económico, el socialismo. Aunque se alejó del fin y el método ortodoxos, tomó prestados muchos aspectos de la teoría ricardiana y su divergente postura ideológica lo llevó a conclusiones muy distintas a las del análisis clásico.

Utilizó la teoría del valor trabajo para mostrar que en el capitalismo el proletariado estaba siendo explotado, así como para explicar las fuerzas que determinan los precios relativos. Fracasó en la segunda tarea, al igual que Ricardo; pero este fracaso no afecta al análisis de Marx de las leyes del movimiento del capitalismo, pues su análisis no depende de una teoría del valor trabajo. Su crítica al capitalismo –que es claramente el elemento más significativo de su obra– debe evaluarse independientemente de su teoría del valor. La descripción de Marx de las leyes del movimiento del capitalismo –el ejército de reserva de los desempleados, el descenso de la tasa de beneficios, la inevitable aparición de crisis económicas y la concentración y la centralización del capital– carece de un análisis teórico técnico y tiende a hacer vagas generalizaciones que han dado lugar a numerosas interpretaciones contradictorias. Sin embargo, tras todas las gene-

¹⁰ *Ibid.*, pág. 534.

alizaciones hay una visión del capitalismo como un orden económico dinámico y cambiante no superada por sus predecesores. El capitalismo basado en el *laissez faire* tiene dificultades para mantener la prosperidad y evitar el desempleo y las depresiones y la lucha competitiva ha dado origen a grandes empresas en las que la propiedad y el control están separados.

Un aspecto de los escritos macroeconómicos de Marx que tiene especial relevancia para los economistas modernos es su análisis de las crisis económicas. Por lo que se refiere a su microeconomía, sus ideas sobre la concentración y la centralización del capital siguen teniendo interés hoy. Ninguna de estas dos cuestiones ha sido abordada satisfactoriamente por los teóricos económicos modernos.

Con la transformación de muchos de los antiguos países socialistas, algunos economistas han afirmado que Marx ya no es relevante. Creemos que esa opinión es errónea. Las predicciones de Marx no se cumplieron, pero las predicciones de los economistas ortodoxos a menudo tampoco y eso no resta necesariamente interés a sus ideas.

Lo mismo puede decirse de la idea de Marx de una buena sociedad. El hecho de que el ideal de Platón de una buena sociedad esté directamente en desacuerdo con nuestra idea occidental actual de lo que es una buena sociedad no significa que las ideas de Platón sean irrelevantes. Lo mismo ocurre con Marx. Con la desaparición de la Unión Soviética y esperamos que con la suavización de la guerra ideológica mundial, es posible que los economistas occidentales sean capaces de abordar con mayor objetividad el concepto de alienación y los fundamentos filosóficos e ideológicos de las economías de mercado y del capitalismo.

Términos clave

alienación	materialismo dialéctico
antítesis	relaciones de producción
capitalismo basado en las sociedades anónimas	plusvalía
ciclo económico	salario de subsistencia
comunismo	síntesis
creciente miseria del proletariado	socialismo
crisis de desproporcionalidad	tasa de beneficios
ejército de reserva de los desempleados	teleológico
fuerzas de producción	tesis
	trabajo abstracto

Preguntas para repasar, debatir e investigar

1. Explique la afirmación de Paul Sweezy de que “la economía marxista es la economía del capitalismo y la economía capitalista es la economía del socialismo”.
2. Contraste y compare las teorías de la historia de Marx y Hegel.

3. Utilizando la analogía de los erizos y los zorros de Isaiah Berlin, ¿calificaría a Marx de zorro o de erizo? ¿Por qué?
4. Explique las distinciones de Marx entre capitalismo, socialismo y comunismo.
5. La teoría del descenso de la tasa de beneficios de Marx en el capitalismo tiene similitudes tanto con la de Smith como con la de Ricardo. Explique esta afirmación.
6. Escriba un ensayo indicando si Marx debe considerarse o no un economista clásico.
7. Las teorías macroeconómicas modernas de los nuevos clásicos y los nuevos keynesianos están comenzando a endogeneizar el cambio tecnológico como explicación de los ciclos económicos reales. Sostienen que estos ciclos económicos tecnológicos son ciclos económicos de equilibrio que reflejan los deseos de los individuos y las realidades tecnológicas. ¿En qué se diferencia la explicación de Marx de los ciclos económicos provocados por el cambio tecnológico de estas nuevas teorías?
8. Cabe afirmar que las explicaciones microeconómicas modernas del desempleo basadas en la teoría de la búsqueda son más coherentes con el concepto de Marx de ejército de reserva de los desempleados que las teorías neoclásicas del desempleo. ¿En qué sentido es cierto y en qué sentido no?
9. Esa profesora despistada está de vuelta con otra tarea para usted. Esta vez recuerda un análisis de los escritos de Marx sobre lo que distingue a “los peores arquitectos de las mejores abejas”. Está escribiendo un artículo en el que compara el pensamiento de Marx con el de Mandeville y cree que este análisis podría ser relevante. Su tarea es (1) buscar la cita bibliográfica completa y (2) explicar por qué es o no relevante.

Lecturas propuestas

- Berlin, Isaiah, *Karl Marx: His Life and Environment*, Nueva York, Oxford University Press, 1959.
- Bober, M. M., *Karl Marx's Interpretation of History*, Cambridge, Mass., Harvard University Press, 1948.
- Bose, Arun, “Marx on Value, Capital, and Exploitation”, *History of Political Economy*, 3, otoño, 1971.
- Bronfenbrenner, M., “The Vicissitudes of Marxian Economics”, *History of Political Economy*, 2, otoño, 1970.
- Burns, Emile, *A Handbook of Marxism*, Nueva York, International Publishers, 1935.
- Elliot, J. E., “Marx and Schumpeter on Capitalism's Creative Destruction: A Comparative Restatement”, *Quarterly Journal of Economics*, agosto, 1980.
- King, J. E., “Marx as an Historian of Economic Thought”, *History of Political Economy*, 11, otoño, 1979.

- Marx, Karl, *Capital*, 3 vols., Chicago, Charles H. Kerr, 1926.
- , *Economic and Philosophical Manuscripts of 1844*, trad. Martin Milligen, ed. D. J. Struik, Nueva York, International Publishers, 1964.
- Marx, Karl y F. Engels, *The Communist Manifesto*, Chicago, Appleton-Century-Crofts, 1955. Meek, Ronald L., *Studies in the Labour Theory of Value*, Londres, Lawrence and Wishart, 1956. Robinson, Joan, *An Essay on Marxian Economics*, Nueva York, St. Martin's Press, 1967.
- Roll, Eric, "Marx", en *A History of Economic Thought*, Englewood, N. J.: Prentice-Hall, 1956. Schumpeter, Joseph A., "The Marxian Doctrine", en *Capitalism, Socialism, and Democracy*, New York, Harper, 1950.
- Sherman, Howard J., "Marxist Models of Cyclical Growth", *History of Political Economy*, 3, primavera, 1971.
- Sweezy, Paul M., *Four Lectures on Marxism*, Nueva York, Monthly Review Press, 1982.
- , *The Theory of Capitalist Development*, Nueva York, Monthly Review Press, 1956.
- Wolff, Richard, y Stephen Resnick, *Economics: Marxian versus Neoclassical*, Baltimore, Md.: Johns Hopkins University Press, 1987.
- Wolfson, Murray, "Three Stages in Marx's Thought", *History of Political Economy*, 11, primavera, 1979.

TERCERA PARTE

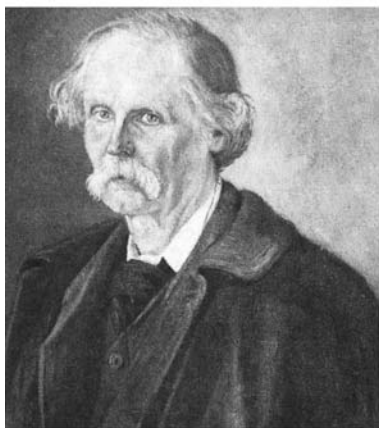
El pensamiento económico neoclásico y sus críticos



William Stanley Jevons



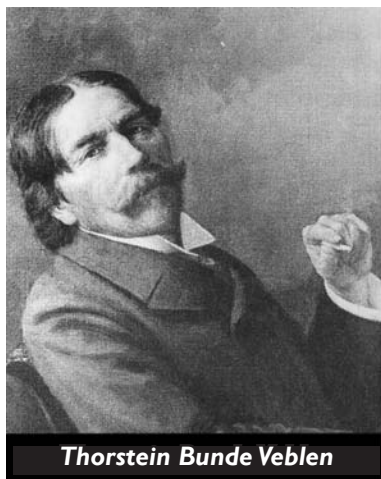
Carl Menger



Alfred Marshall



Léon Walras



Thorstein Bunde Veblen



John R. Commons

A principios de la década de 1870, tres autores de tres países distintos y de tres orígenes intelectuales diferentes sugirieron cada uno por separado que el valor o precio de una mercancía depende de la utilidad marginal que tiene para el consumidor. En 1871, W. S. Jevons publicó su *Theory of Political Economy* en inglés y Carl Menger publicó sus *Principles of Economics* en alemán. Tres años más tarde, un economista francés que enseñó en Suiza, Léon Walras, publicó sus *Éléments d'économie pure*. La importante aportación de estos autores —así como de Alfred Marshall, que tenía estas ideas a finales de la década de 1860, pero que no las publicó hasta 1890— es el uso del análisis marginal en la teoría económica. Sus obras fueron el comienzo de lo que llegaría a conocerse con el nombre de pensamiento económico neoclásico.

Hacia la década de 1890, una serie de economistas, dándose cuenta de que este instrumento podía aplicarse a las fuerzas que determinan la distribución de la renta, desarrollaron el concepto de productividad marginal de los factores. El crecimiento del análisis marginal durante este periodo llevó a centrar casi exclusiva-

mente la atención en problemas de la teoría microeconómica. Desde 1870 hasta 1930, la teoría económica ortodoxa o neoclásica dejó, pues, en gran medida de lado las cuestiones macroeconómicas, a saber, las fuerzas que determinan el nivel y la tasa de crecimiento de la renta. Dentro del área de la teoría microeconómica, el nuevo análisis se aplicó principalmente a la forma en que los mercados competitivos asignan los recursos escasos a los diversos usos posibles. El análisis marginal era fundamentalmente deductivo y utilizaba modelos sumamente abstractos de los hogares y las empresas, que se suponía que trataban de maximizar la utilidad y los beneficios. El desarrollo de estos modelos abstractos suscitó controversias sobre la metodología, que examinaremos.

Aunque Jevons, Menger y Walras fueron todos ellos importantes en la aparición del análisis marginal, Jevons y Menger centraron la atención en el uso del análisis marginal, Jevons en el ámbito del hogar y Menger tanto en el ámbito del hogar como en el de la empresa. En el caso de Walras, el uso del análisis marginal no fue más que un peldaño en la formulación de un

modelo de equilibrio general. Jevons y Menger buscaron sencillas líneas de causación; Walras vio la interrelación de todas las variables económicas. Marshall utilizó el análisis marginal como componente básico en su sistema de equilibrio parcial y también vio la interrelación de todos los precios y la actividad económica. Fue la mayor sofisticación teórica de Walras y Marshall la que explica su profunda influencia en el pensamiento económico posterior.

La obra de Walras se diferencia de la de Marshall en que el análisis está estructurado de tal forma que todos los mercados se analizan simultáneamente: se trata de un enfoque de equilibrio general en lugar de un enfoque de equilibrio parcial. Las diferencias de enfoque representan diferentes ideas metodológicas sobre la finalidad del análisis económico. Marshall consideraba que la economía era un instrumento analítico para examinar cuestiones del mundo real. Admitía la importancia de las cuestiones de equilibrio general, pero creía que había que mantenerlas en un segundo plano y recurrir a ellas únicamente cuando fuera necesario. A Walras le interesaba más la lógica formal de la estructura teórica y menos su aplicación a cuestiones de política del mundo real.

Tanto Alfred Marshall como Léon Walras tienen derecho a ser considerados los padres de la economía neoclásica, que considera que los precios son determinados tanto por la oferta como por la demanda y reconoce la compleja interrelación de toda la actividad económica. La determinación dual de los precios y la conciencia de la interdependencia de todas las variables supuso el fin de la teoría clásica del valor trabajo, de la teoría clásica del valor basada en el coste de producción y de la teoría residual clásica de la distribución de la renta.

Como el desarrollo del análisis neoclásico forma parte en realidad de una serie de acontecimientos que no guardan mucha relación entre sí, dividiremos nuestro análisis del periodo 1870–1900 en varios capítulos. En el 8 examinamos algunos de los precursores del análisis marginal y los economistas Jevons, Menger y Walras, que aplicaron el análisis marginal principalmente a la teoría de la demanda a principios de la década de 1870. En el 9 estudiamos la aplicación del análisis marginal a la teoría de la producción y el concepto resultante de productividad marginal, así como las aportaciones posteriores a la teoría del capital y del interés. En los dos capítulos siguientes presentamos las aportaciones de las dos personas que formularon una teoría completa de los mercados. En el 10 analizamos la economía de Alfred Marshall, que desarrolló el modelo básico de equilibrio parcial actual o análisis de oferta y demanda e intentó resolver muchas de las cuestiones teóricas y metodológicas planteadas durante este periodo. En el 11 examinamos el modelo de equilibrio general presentado por primera vez por Léon Walras en 1874.

En los dos últimos capítulos, analizamos algunas importantes críticas al análisis neoclásico cuyos argumentos han sido importantes en la configuración de los análisis económicos modernos. En el 12 examinamos algunos de los primeros críticos de la economía neoclásica, la escuela histórica alemana y los institucionalistas estadounidenses. En el 13 pasamos revista a los autores austriacos y a otros economistas que han examinado los fundamentos teóricos de las economías socialistas. En el 17 volveremos a los economistas heterodoxos y examinaremos algunos grupos heterodoxos modernos que aún desempeñan un papel importante en la evolución del pensamiento económico.

8

Jevons, Menger y los fundamentos del análisis marginal

“En el comercio, lo pasado pasado está; y siempre empezamos de cero y juzgamos el valor de las cosas pensando en su futura utilidad.”

—William Stanley Jevons

AUTORES IMPORTANTES

ANTOINE AUGUSTIN	<i>Researches into the Mathematical Principles of the Theory of Wealth</i> 1838
H. H. GOSSEN	<i>Development of the Laws of Human Relationships</i> 1854
J. H. VON THÜNEN	<i>The Isolated State</i> 1826–1863
W. S. JEVONS	<i>Theory of Political Economy</i> 1871
CARL MENDER	<i>Principles of Economics</i> 1871
LÉON WALRAS	<i>Éléments d'économie pure</i> 1874
FRIEDRICH VON WIESER	<i>Natural Value</i> 1889
EUGEN VON BÖHM-BAWERK	<i>Positive Theory of Capital</i> 1889

Las tres últimas décadas del siglo XIX fueron testigos del nacimiento de la teoría microeconómica neoclásica. Durante este periodo, la gestación de un nuevo conjunto de instrumentos analíticos ayudó a transformar la economía clásica en la economía neoclásica. El más importante es el análisis marginal. Su desarrollo, además de ser evidentemente útil, fue importante porque constituyó el inicio de un apreciable aumento del uso de las matemáticas en el análisis económico. Sin embargo, la aceptación del análisis marginal y la verdadera comprensión de su importancia y sus implicaciones no ocurrieron de la noche a la mañana sino lentamente a lo largo del periodo comprendido entre 1870 y 1900. La primera aplicación notable del análisis marginal fue a la teoría de la demanda. A principios de la década de 1870, tres académicos aplicaron cada uno por separado el análisis marginal a la teoría de la demanda y desarrollaron el con-

cepto de utilidad marginal. Dos de ellos, Léon Walras y Carl Menger, también aplicaron el análisis marginal a la teoría de la empresa. Walras llevó incluso más allá la aplicación del análisis marginal y formuló un análisis de equilibrio general, que analizaremos en el Capítulo 11.

Los marginalistas estaban de acuerdo en que la economía debía ocuparse principalmente de la asignación de los recursos, o sea, de la microeconomía, pero tenían ideas distintas sobre los métodos que debía utilizar: Jevons era partidario de un análisis más empírico; Menger, de la lógica deductiva abstracta; y Walras, de las matemáticas.

Concluiremos este capítulo con una evaluación de la influencia de estos tres grandes marginalistas en el desarrollo posterior del pensamiento económico.

VÍNCULOS HISTÓRICOS

El análisis marginal se convirtió en un elemento definitorio de la economía neoclásica. La importancia histórica y la situación del pensamiento económico a finales del siglo XIX quedan claras cuando se comparan las ideas de este periodo con las principales ideas de la economía clásica del siglo anterior.

Los primeros clásicos, de los que puede tomarse a Adam Smith como ejemplo, constituyen un claro contraste. Estaban interesados principalmente en analizar el proceso de desarrollo económico y en descubrir y aplicar medidas que generaran elevadas tasas de crecimiento económico. Smith era un macroeconomista contextual interesado por el desarrollo y orientado hacia la política económica, al que apenas interesaba la teoría económica abstracta. Su método, que reflejaba sus amplios conocimientos de humanidades y ciencias sociales, entremezclaba libremente la teoría con la historia y la descripción, a diferencia de la metodología más matemática posterior.

A principios del siglo XIX, Ricardo transformó tanto el ámbito como el método de la economía. En primer lugar, sustituyó el análisis contextual por un análisis deductivo más abstracto, subrayando la importancia de la coherencia lógica interna en los modelos abstractos y sentando así las bases metodológicas de la economía neoclásica. En segundo lugar, Ricardo creía que la economía no debía centrar la atención en las cuestiones relacionadas con el desarrollo sino principalmente en las fuerzas que determinan la distribución funcional de la renta a lo largo del tiempo. Eso lo llevó a examinar lo que entonces se conocía con el nombre de teoría del valor o teoría de los precios y que hoy se llama simplemente teoría microeconómica. Para analizar las fuerzas que determinan la distribución de la renta a lo largo del tiempo, Ricardo comenzó a utilizar el análisis marginal en su teoría de la renta de la tierra, que más tarde se convertiría en un elemento clave de la teoría microeconómica.

En el periodo inmediatamente posterior a Ricardo, la teoría económica y el propio sistema capitalista fueron objeto de críticas de los humanistas y los socialistas. Aunque estas críticas apenas afectaron al contenido técnico de la teoría económica, sí pusieron en cuestión el supuesto clásico de que el *laissez faire* era la política ideal y comenzaron a introducir cambios que prepararon aún más a la profesión para los acontecimientos que iban a ocurrir entre 1870 y 1900. A medida que se profesionalizó más la economía, los economistas comenzaron a estudiar el contenido técnico de la teoría clásica, espe-

cialmente la teoría del valor trabajo. La economía clásica, en manos de J. S. Mill y Nassau Senior, adoptó una teoría del valor basada en el coste de producción, que incluía tanto los costes de capital como los costes de trabajo.

Otra contribución a la evolución de este periodo es la creciente contradicción entre la teoría ricardiana y el funcionamiento real de la economía británica. En concreto, la población estaba aumentando al mismo tiempo que la renta real de las masas. La evidencia empírica refutó, pues, la doctrina malthusiana de la población, pero los economistas de la época siguieron manteniéndola como postulado básico del sistema clásico. Cuando J. S. Mill abandonó finalmente la doctrina del fondo de salarios en 1869, el declive del sistema clásico era casi total. Para entonces se habían abandonado, en efecto, tres de los instrumentos y supuestos básicos del sistema ricardiano: la teoría del valor trabajo, la doctrina malthusiana de la población y la doctrina del fondo de salarios. En 1874, en *Some Leading Principles of Political Economy Newly Expounded*, J. E. Cairnes (1823–1875) trató de salvar el sistema clásico, pero fue en vano. No obstante, los cien años de economía ortodoxa en Gran Bretaña comprendidos entre 1770 y 1870, el periodo de la economía política clásica puede considerarse una época de importantes cambios del ámbito, el método y los instrumentos de la economía; prepararon el terreno para la reforma que experimentó la economía en las tres últimas décadas del siglo XIX.

Precursores del análisis marginal

La economía clásica no se convirtió en la economía neoclásica de la noche a la mañana; la refundición de las perspectivas y de la estructura teórica se produjo gradualmente. Por ejemplo, la idea de la utilidad ya existía en la literatura económica desde hacía mucho tiempo. Aristóteles había utilizado el concepto de valor de uso unos dos mil años antes y Jeremy Bentham había empleado el concepto de utilidad en la filosofía utilitarista en la segunda mitad del siglo XVIII.

En el siglo XIX, toda una multitud de autores menores tenían una clara idea del principio de que a medida que aumenta la cantidad que se consume de un bien, éste reporta una utilidad marginal decreciente al consumidor. Sin embargo, ninguno de estos autores había sido capaz de desarrollar en su integridad el concepto de utilidad marginal decreciente o de aplicarlo para resolver problemas económicos. Retrospectivamente y con una comprensión casi perfecta de lo que ha ocurrido, puede observarse que el análisis marginal ya surgió en 1834, cuando Samuel Mountifort Longfield (*Lectures on Political Economy*), al criticar la teoría del valor trabajo, desarrolló una teoría de la productividad marginal. W. F. Lloyd en su *Lecture on the Notion of Value* (1837), Jules Dupuit en un artículo titulado “On the Measurement of the Utility of Public Works” (1844), Hermann Heinrich Gossen en *Development of the Laws of Human Relationships* (1854) y Richard Jennings en *Natural Elements of Political Economy* (1855) demostraron todos ellos que comprendían en alguna medida la relevancia del enfoque de la teoría de la demanda basado en la utilidad marginal. Aunque Antoine Augustin Cournot no presentó una teoría de la utilidad en sus *Researches into the Mathematical Principles of the Theory of Wealth* (1838), fue un pensador original y fundamental que empleó instrumentos marginales para realizar un análisis bastante profundo de la economía de la empresa. Fue capaz de definir la demanda y de determinar que cuando los precios bajan, la cantidad demandada aumenta.

Otro importante economista fue J. H. von Thünen. J. A. Schumpeter dijo de von Thünen que fue un economista que se adelantó a su tiempo. En varios libros publicados colectivamente con el título de *The Isolated State* (1826–1863), von Thünen aplicó el análisis marginal por medio del cálculo, haciendo importantes avances en el concepto de productividad marginal como fundamento de la teoría de los salarios, los rendimientos decrecientes y la renta. Tanto él como Cournot fueron los primeros economistas matemáticos. Algunos de estos autores fueron redescubiertos más tarde y se les consideró “economistas olvidados”, pero otros, especialmente Cournot y von Thünen (cuya influencia reconoció Alfred Marshall) contribuyeron notablemente a la teoría económica posterior.

George Stigler, refiriéndose al desarrollo de la teoría de la utilidad, ha señalado que

el principio según el cual los incrementos iguales de los medios que producen utilidad (como la renta o el pan) generan incrementos decrecientes de la utilidad es un lugar común. La primera formulación impresa de un lugar común es adventicia; carece de importancia en el desarrollo de la economía y no confiere talla intelectual a su autor. Sólo cobra interés cuando se desarrolla lógicamente o se aplica explícitamente a problemas económicos y sólo cobra importancia cuando se convence a un considerable número de economistas de que la incorpore a su análisis. El interés y la importancia son, por supuesto, cuestiones de grado¹.

Siguiendo a Stigler, el criterio que empleamos para decidir los autores que examinaremos en mayor profundidad es su influencia en el pensamiento y la política económicos posteriores.

JEVONS, MENDER Y WALRAS

Entre 1871 y 1874, Jevons, Menger y Walras publicaron todos ellos obras que influyeron en el desarrollo de la teoría económica ortodoxa. Su influencia no fue inmediata sino que se dejó sentir durante el último cuarto del siglo cuando sus seguidores, la segunda generación de teóricos de la utilidad marginal, lucharon por la aceptación de algunas de las “nuevas” ideas y fueron consiguiéndolo poco a poco. Las posturas de Jevons, Menger y Walras sobre las fuerzas que determinan el valor o precio de los productos finales son suficientemente parecidas para que podamos examinarlas por temas en lugar de analizarlas por separado.

Existen entre estos autores del análisis marginal algunas diferencias muy importantes, que estudiaremos más adelante en este capítulo. En particular, tenían ideas distintas sobre la metodología que debía utilizarse en economía. Menger merece especial atención porque los austriacos modernos afirman que es su fuente intelectual. Sin embargo, el análisis de equilibrio general de Walras, así como su integración de los conceptos marginales en la teoría de equilibrio general, fueron únicos debido a su importancia posterior en la teoría microeconómica moderna; y fueron suficientemente importantes como para merecer un capítulo propio.

¹ George Stigler, *Essays in the History of Economics*, Chicago, University of Chicago Press, 1965, pág. 78.

¿Una revolución de la teoría?

Los tres economistas, trabajando por separado, estaban convencidos de que habían desarrollado un análisis único y revolucionario de las fuerzas que explican la determinación de los precios relativos. Jevons es quien más sucintamente lo expuso:

Las repetidas reflexiones e investigaciones me han llevado a la conclusión, algo original, de que el valor depende enteramente de la utilidad. Hasta ahora se decía que el origen del valor no era la utilidad sino el trabajo; y hay incluso quienes afirman que el trabajo es la causa del valor².

La exposición de Menger es personalmente más modesta, aunque nacionalista:

Fue un placer especial para mí que el campo aquí examinado, que comprende los principios más generales de nuestra ciencia, sea verdaderamente fruto en no pequeña medida del desarrollo reciente de la economía política alemana y que la reforma de los principios más importantes de nuestra ciencia que aquí intentamos se base, pues, en los fundamentos establecidos por estudios anteriores realizados casi por completo por estudiosos alemanes³.

Walras, conocido por su análisis de equilibrio general, también creía en la originalidad y singularidad de su aportación:

Ahora soy capaz de comenzar a publicar un tratado sobre los elementos de la economía política y social, basado en un nuevo plan, elaborado de acuerdo con un método original, y de llegar a conclusiones que me atrevo a decir que difieren en algunos aspectos de las de la ciencia económica actual⁴.

¿Está justificada la afirmación de Jevons, Menger y Walras de que su obra era tanto original como revolucionaria? En esta cuestión, debemos distinguir claramente las aportaciones de cada uno. La contribución de Jevons a la teoría económica es principalmente la aplicación del análisis marginal a la demanda. La de Menger es la aplicación del análisis marginal tanto a la demanda como a la oferta, aunque apenas presta atención a la oferta. La de Walras es la aplicación del análisis marginal tanto a la demanda como a la oferta, en la que también presta poca atención a la oferta, y la formulación de un modelo de equilibrio general de la economía. Sí, fueron originales, en la medida en que sus ideas ejercieron en el desarrollo posterior de la teoría económica una influencia que no ejercieron las ideas de autores anteriores que utilizaron el análisis marginal (por ejemplo, Gossen y Cournot). Pero sólo puede saberse en qué medida es revolucionaria su obra comparando sus ideas con la teoría clásica anterior y con el desarrollo posterior de la teoría microeconómica neoclásica.

² W. S. Jevons, *The Theory of Political Economy*, Nueva York, Kelley and Millman, 1957, pág. 1.

³ Carl Menger, *Principles of Economics*, trad. al inglés y ed. de James Dingwall y Bert F. Hoselitz, con una introducción de Frank H. Knight, Glencoe, Ill., Free Press, 1950, pág. 49.

⁴ Léon Walras, *Elements of Pure Economics or the Theory of Social Wealth*, trad. William Jaffé, Homewood, Ill., Richard D. Irwin, 1954, pág. 35.

Deficiencias de la teoría clásica del valor

Los tres autores pensaban que la teoría clásica del valor no era adecuada para explicar las fuerzas que determinan los precios. Su crítica principal era que la teoría del valor basada en el coste de producción carecía de generalidad, ya que había algunos bienes cuyos precios no podían analizarse dentro del modelo clásico. Criticaron la teoría del valor trabajo de Ricardo y las teorías de Senior y Mill basadas en el coste de producción porque obligaban a explicar los precios de los bienes cuya oferta era fija. El valor o precio de los bienes cuya curva de oferta era perfectamente inelástica (vertical) –por ejemplo, la tierra, las monedas raras, los cuadros o los vinos– no dependía de su coste de producción. La teoría del valor basada en el coste de producción también planteaba problemas, en el sentido de que sugería que el precio o valor de un bien se debe a los costes en los que se ha incurrido. Jevons, Menger y Walras sostenían los tres que los elevados costes en los que se incurre en la producción de los bienes no se traducen necesariamente en unos elevados precios. Según la teoría de la utilidad marginal, el valor depende, por el contrario, de la utilidad, o sea, del consumo, y no proviene del pasado sino del futuro. Independientemente de los costes en los que se incurra para producir un bien, cuando llega al mercado, su precio depende de la utilidad que el comprador espera recibir. Los productores que prevén incorrectamente la demanda de sus productos lo saben desgraciadamente muy bien. Utilizaron el término *existencias inmovilizadas* para referirse a los bienes cuya demanda ha disminuido tanto que su precio es menor que su coste de producción. Jevons lo expresa ásperamente: “Lo cierto es que el trabajo, una vez gastado, no influye en el futuro valor de ningún artículo: desaparece y se pierde para siempre. En el comercio, lo pasado pasado está”⁵.

El problema que abordaron, pues, estos tres autores es si el valor era producido en los bienes finales por los *factores de producción* (como sostenía la teoría clásica del valor) o si los bienes finales determinaban los valores de los factores de producción. Según la escuela de la utilidad marginal, los factores de producción eran valiosos, pero su valor dependía de la utilidad marginal que reportaba el consumo de los productos finales producidos por estos factores. Sin embargo, los factores de producción o bienes intermedios no confieren valor a los bienes finales. Richard Whateley, uno de los primeros críticos de la teoría ricardiana del valor trabajo, lo había expresado claramente en la década de 1830 cuando afirmó que las perlas no son valiosas porque los hombres hayan descendido a las profundidades submarinas a buscarlas sino que los hombres descenden a las profundidades submarinas a buscarlas porque son valiosas.

Otro fallo fundamental de la teoría económica preclásica y clásica, según los autores de la teoría de la utilidad marginal, era el hecho de que no reconociera que el elemento importante en la determinación del precio no es la utilidad total o media sino la utilidad marginal. Adam Smith había desenterrado de la literatura anterior la vieja *paradoja de los diamantes y el agua*: los diamantes tienen un elevado precio pero poca utilidad, mientras que el agua tiene un bajo precio pero una elevada utilidad. Los teóricos clásicos no fueron capaces de desentrañar la paradoja porque pensaban en la utilidad total que reportaban los diamantes y el agua a los consumidores y no comprendían la importancia de su utilidad marginal. La paradoja se ilustra fácilmente en la Tabla 8.1, que se basa en la que utilizó Menger.

⁵ Jevons, *Theory*, pág. 164.

Tabla 8.1 La tabla de Menger (utilidad marginal en números arábigos)

Clases de mercancías										
	I	II	III	IV	V	VI	VII	VIII	IX	X
Utilidad marginal	10	9	8	7	6	5	4	3	2	I
	9	8	7	6	5	4	3	2	I	0
	8	7	6	5	4	3	2	I	0	
	7	6	5	4	3	2	I	0		
	6	5	4	3	2	I	0			
	5	4	3	2	I	0				
	4	3	2	I	0					
	3	2	I	0						
	2	I	0							
	I	0								
	0									

Los números romanos representan clases de mercancías de distinta importancia. Cuanto más alto es el número, menos esencial es la mercancía. Así, por ejemplo, el agua podría pertenecer a la clase I y el transporte a la clase V. Los números arábigos, que van de mayor a menor, representan la utilidad marginal decreciente de las mercancías a medida que se consume una cantidad mayor de ellas. La utilidad marginal de un bien de la clase I es 10 en el caso de la primera unidad, pero disminuye a medida que se consumen más unidades. Supongamos que el bien de la clase I es el agua y el de la clase VIII son los diamantes. Si un consumidor ya ha consumido 8 unidades de agua y ninguna de diamantes, la utilidad marginal de otra unidad de agua sólo es de 2, pero la de la primera unidad de diamantes es de 3. La utilidad total del agua, que es la suma de las utilidades marginales, es claramente mayor que la de los diamantes y, sin embargo, el valor de otra unidad de diamantes es mayor que la de otra unidad de agua. Según los autores de la teoría de la utilidad marginal, el hecho de que los autores clásicos no reconocieran la importancia de este principio en la explicación de los precios fue una de las principales razones por las que no fueron capaces de desarrollar una teoría correcta de los precios. El precio de los diamantes es más alto que el del agua porque es la utilidad marginal la que determina la elección del consumidor y, por tanto, el precio.

¿Qué es la utilidad?

Los autores de la teoría de la utilidad marginal supusieron, al igual que la teoría económica clásica, al suponer que los individuos son racionales y calculadores. Los consumidores o los hogares, cuando deciden comprar, consideran la utilidad marginal que esperan obtener consumiendo los bienes. Eso plantea dos preguntas: ¿qué es la utilidad y cómo se mide? Jevons, Menger y Walras abordaron estas cuestiones de una manera casi idéntica: no se ocuparon directamente de ellas. Ninguno utilizó el término *utilidad marginal*; Menger no empleó ni siquiera la palabra *utilidad* y prefirió hablar de la “im-

portancia de las satisfacciones". Los tres supusieron simplemente que la utilidad existía y que la introspección individual revelaba la utilidad de los diferentes bienes finales. Para ellos, la utilidad es claramente un fenómeno psicológico con unidades de medición sin especificar. ¿Se mide en unidades de distancia (como centímetros), de volumen (como litros) o de peso (como kilos)? Pensaban que la utilidad era una característica de los bienes finales o de consumo, pero ¿qué ocurría con los factores de producción y los bienes que sólo se consumen indirectamente? Menger prestó más atención que Jevons o Walras a este último problema. ¿Cómo medimos la utilidad de los bienes que no adquirimos para consumirlos sino para intercambiarlos por otros? Estos bienes deben su utilidad a los bienes de consumo por los que se intercambian finalmente. Jevons llamó "utilidad adquirida" a la utilidad de esos bienes.

Así pues, sin explicar claramente la naturaleza del concepto de utilidad, Jevons, Menger y Walras dieron por sentado lo que hoy se conoce con el nombre de principio de la *utilidad marginal decreciente*, según el cual a medida que aumenta el consumo de un bien, su utilidad marginal disminuye. Este principio se basa en el supuesto de que la utilidad marginal puede medirse, cualquiera que sea. Menger y Walras no analizaron la mensurabilidad. Jevons afirmó que aunque actualmente no podemos medir la utilidad, es posible que en el futuro se realicen nuevos avances que permitan medirla. Sin embargo, los ejemplos citados en sus escritos indican claramente que los tres suponían que la utilidad podía medirse en unidades cardinales.

Jevons y Walras, utilizando presentaciones matemáticas de las funciones de utilidad, partieron como primera aproximación del supuesto de que tanto la cantidad consumida de bienes como la cantidad de utilidad eran continuamente divisibles. Ambos reconocieron que este supuesto no era realista y tuvieron en cuenta en sus presentaciones la indivisibilidad, que daría lugar a funciones discontinuas. Como Menger no utilizó en su enfoque otras matemáticas que no fueran las tablas aritméticas, todas sus funciones eran discontinuas. Las funciones continuas, cuando se representan gráficamente, dan lugar a curvas lisas, pero las funciones discontinuas generan curvas escalonadas. Eso tiene alguna importancia teórica. Por ejemplo, la Segunda Ley de Gossen establece que los consumidores maximizan su utilidad total comprando de tal manera que la última unidad de dinero gastada en cualquier bien genera la misma utilidad marginal que la última unidad gastada en cualquier otro. Esta proposición de la *maximización de la utilidad* puede expresarse algebraicamente de la forma siguiente:

$$\frac{UM_A}{P_A} = \frac{UM_B}{P_B} = \frac{UM_C}{P_C}$$

Si las funciones de utilidad son continuas (con curvas lisas), la cantidad y la utilidad pueden experimentar pequeñas variaciones y, aún así, se satisfará la igualdad. Sin embargo, si las funciones de utilidad son discontinuas, el consumidor puede encontrarse en un máximo sin que se satisfaga la igualdad.

Comparaciones de la utilidad

Suponiendo que la utilidad puede medirse, surge otra serie de cuestiones. Los tres autores supusieron, sin examinar la cuestión, que un individuo era capaz de comparar

las utilidades de diferentes mercancías. Así, por ejemplo, es posible comparar la utilidad marginal de otro vaso de cerveza con la de otro par de zapatos. La realización de *comparaciones interpersonales de utilidad* plantea una cuestión más importante. ¿Es posible comparar la utilidad que obtiene una persona consumiendo otro vaso de cerveza con la que obtendría otra consumiendo otro par de zapatos u otra cerveza? Menger y Walras nunca abordaron esta cuestión, pero su análisis no depende del supuesto de que es posible realizar comparaciones interpersonales. Jevons sostenía que era imposible hacer esas comparaciones, pero (como es característico de sus escritos), las hizo de todas formas.

Más adelante volveremos a la cuestión de las comparaciones interpersonales de utilidad, ya que tienen importancia para algunas cuestiones de política económica y para la economía del bienestar. Entretanto, será útil examinar brevemente uno de los ejemplos de Jevons. Jevons creía que cuando se entregaba una cantidad adicional de renta a una persona de renta alta, generaba menos utilidad marginal que cuando se entregaba a una persona de renta baja. Eso supone que es posible realizar comparaciones interpersonales de utilidad. Jevons no hizo más que sugerir que se podían realizar comparaciones interpersonales de utilidad, pero señalemos, no obstante, algunas implicaciones de esas comparaciones. Si suponemos que es posible realizar comparaciones interpersonales de utilidad y que todos los individuos tienen las mismas funciones que relacionan la utilidad y la renta (por ejemplo, que la utilidad marginal del 999º dólar de renta es la misma para todo el mundo), se desprenden algunas conclusiones interesantes. Dados estos dos supuestos, una distribución ideal de la renta (es decir, una distribución que maximizara la utilidad total de la sociedad) sería una distribución igualitaria de la renta. Esta conclusión puede observarse en la Figura 8.1.

Nuestros dos supuestos nos permiten representar las funciones de utilidad marginal con respecto a la renta tanto del rico como del pobre en una sola curva (II') (un tercer supuesto implícito es el de que el principio de la utilidad marginal decreciente se aplica a la renta). Supongamos que la renta de Rico es OR y la de Pobre es OP . Un dólar de impuestos sobre la renta de Rico reduce su utilidad total en RA y este dólar, si se en-

Figura 8.1 El efecto de Robin Hood

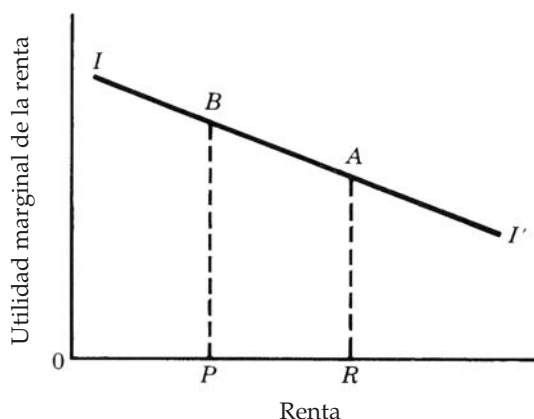
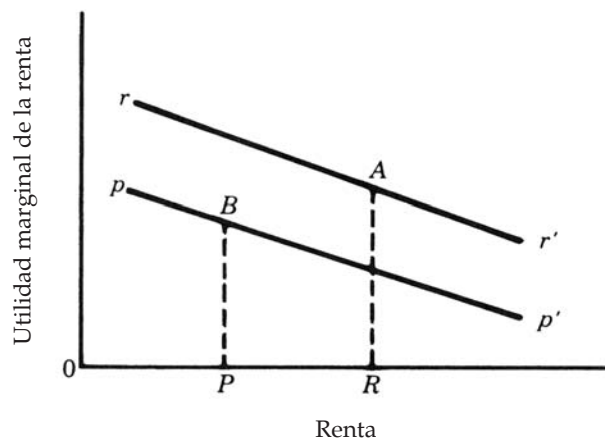


Figura 8.2 El efecto inverso de Robin Hood

trega a Pobre, aumenta su utilidad total en PB . La transferencia de renta de Rico a Pobre aumenta la utilidad total de la sociedad, ya que $PB > RA$. Además, si se repitiera este proceso, la utilidad total de la sociedad aumentaría hasta que la renta de Rico y la de Pobre fueran iguales.

Supongamos que cambiamos uno de nuestros supuestos y suponemos que los individuos tienen diferentes funciones que relacionan la utilidad y la renta y que la utilidad marginal de las funciones de las personas de renta alta se encuentran por encima de las funciones de las personas de renta baja. La Figura 8.2 muestra este modelo. La curva rr' representa la utilidad marginal decreciente de la renta de Rico y la pp' representa la utilidad marginal de la renta de Pobre. Las posiciones relativas de las curvas muestran que Rico puede recibir más utilidad marginal que Pobre de una cantidad dada de renta. Si en la distribución inicial de la renta Pobre tiene la renta OP y Rico tiene la renta OR , se lograría una distribución ideal de la renta, que maximizaría la utilidad total de la sociedad, transfiriendo renta de Pobre a Rico, ya que $RA > PB$. Eso podría llamarse efecto inverso de Robin Hood. Es evidente que otras distribuciones iniciales de la renta u otras posiciones de las curvas pp' y rr' podrían llevar a conclusiones diferentes.

Ni Jevons, ni Menger ni Walras investigaron las implicaciones de sus teorías para la distribución de la renta, ya que sostenían –Jevons explícitamente, Menger y Walras implícitamente– que no era posible hacer comparaciones interpersonales de utilidad.

Las funciones de utilidad

Aunque Jevons, Menger y Walras no examinaron explícitamente la forma y la naturaleza exactas de las funciones de utilidad, Jevons y Walras sí formularon ecuaciones que relacionaban la utilidad total con la cantidad consumida de bienes y los ejemplos verbales y aritméticos de Menger indican que su concepción de la función de utilidad total es igual que la de Jevons y Walras. La utilidad que obtiene un individuo consumiendo

un bien depende, según estos autores, exclusivamente de la cantidad consumida de ese bien. No depende de las cantidades consumidas de otros. Por ejemplo, la utilidad marginal que se obtiene consumiendo otro vaso de cerveza sólo depende de la cantidad consumida de cerveza y no de la cantidad consumida de vino (que es un bien sustitutivo) o de la cantidad consumida de galletas saladas (que son un bien complementario). La función de utilidad total, que es la utilidad que se obtiene consumiendo todos los bienes, es, pues, una *función aditiva*, que Jevons y Walras representaron de la forma siguiente:

$$\text{utilidad total} = f^1(Q_a) + f^2(Q_b) + f^3(Q_c) + \dots$$

Eso indica que la utilidad total es una función de –o sea, depende de– la cantidad consumida del bien A más la cantidad consumida del bien B, y así sucesivamente, lo cual niega la existencia de relaciones complementarias y sustitutivas entre los bienes. En la teoría microeconómica moderna, estas relaciones complementarias y sustitutivas no se rechazan y la función de utilidad total se expresa de una forma más general:

$$\text{utilidad total} = f(Q_a, Q_b, Q_c, \dots)$$

La utilidad, la demanda y el intercambio

Lo que distanció a Jevons, Menger y Walras de sus predecesores, a excepción de Gossen, es que no sólo postularon el principio de la utilidad marginal decreciente sino que también intentaron determinar las condiciones en que un consumidor maximiza la utilidad, así como desarrollar una teoría del intercambio. Jevons y Walras llegaron a investigar la relación entre la utilidad y la demanda. Como Walras tenía mayor capacidad para las matemáticas, fue el que tuvo más éxito de los tres en este empeño. Aunque le interesaba menos el concepto de utilidad marginal decreciente, su comprensión de la interdependencia de los distintos sectores de la economía es mucho más sofisticada.

La Segunda Ley de Gossen establece que un consumidor maximiza la utilidad gastando una renta limitada de tal forma que la última unidad de dinero gastada en un bien cualquiera genere la misma utilidad marginal que la última unidad gastada en cualquier otro.

$$\frac{UM_A}{P_A} = \frac{UM_B}{P_B} = \frac{UM_C}{P_C}$$

Aunque tanto Menger como Jevons establecieron la esencia de esta proposición (Menger con explicaciones verbales y rudimentarios ejemplos aritméticos, Jevons con una notación matemática más sofisticada), fue Walras, en su Lección 8, merecidamente famosa, quien formuló en términos matemáticos las ecuaciones que se satisfacen cuando un consumidor maximiza la utilidad.

Si la utilidad del consumidor es la fuerza subyacente que explica la demanda individual y la demanda del mercado, es necesario mostrar la relación entre las funciones de utilidad

y las curvas de demanda. Menger no lo intentó y no se ocupó directamente de las curvas de demanda ni verbal, ni gráfica ni aritméticamente. Jevons utilizó funciones de demanda en su análisis, pero no estableció una relación entre la utilidad y la demanda. Walras fue capaz de establecer la relación entre la utilidad y la demanda y de mostrar que la fuerza fundamental que subyace a la demanda es la utilidad marginal.

Los tres pioneros intentaron mostrar las relaciones entre la utilidad marginal, la maximización de la satisfacción del consumidor y el intercambio de bienes en un mercado. Menger fue el que menos éxito tuvo. Jevons fue capaz de mostrar estas relaciones en un sencillo mercado de dos bienes y dos individuos. Si el individuo G tiene trigo y el H tiene carne de vacuno y hacen un trueque, la posición final de equilibrio puede formularse sucintamente de la forma siguiente: “La relación de intercambio entre dos mercancías cualesquiera será la inversa de la relación entre los grados finales de utilidad de las cantidades de mercancía disponibles para consumo una vez realizado el intercambio”⁶. La formulación de Jevons puede traducirse en la siguiente ecuación:

$$\frac{UM \text{ del trigo para G}}{UM \text{ del vacuno para G}} = \frac{UM \text{ del trigo para H}}{UM \text{ del vacuno para H}} = \frac{\text{Cantidad intercambiada de vacuno}}{\text{Cantidad intercambiada de trigo}} = \frac{\text{Precio del trigo}}{\text{Precio del vacuno}}$$

Walras fue capaz de demostrar la relación entre la utilidad marginal, la maximización de la satisfacción del consumidor y el intercambio de una manera mucho más rigurosa y generalizada que Jevons o Menger.

El valor de los factores de producción

Los primeros autores que hicieron hincapié en el papel de la utilidad criticaron la teoría clásica del valor, según la cual los precios relativos dependen del coste de producción. Afirieron que eso significaba que el valor proviene del pasado; sostenían, por el contrario, que el valor proviene del futuro, de las utilidades que se espera obtener cuando se consuman los bienes finales. ¿Cómo explicaron estos autores de la teoría de la utilidad marginal los precios de los factores de producción? Existen importantes diferencias sobre esta cuestión entre Jevons y Menger, por una parte, y Walras, por otra.

Jevons y Menger analizaron ambos esta cuestión y aunque el análisis de Menger es mucho más completo que el de Jevons, ambos llegaron esencialmente a la misma conclusión. Afirmando que la relación causa-efecto del valor no va del coste de producción a los precios finales sino en sentido contrario, sostenían que los factores de producción no son *determinantes del precio* sino *determinados por el precio*. El precio de un bien final depende de su utilidad marginal y el precio de los factores de producción (que se conocen también con el nombre de bienes intermedios o bienes de orden superior) depende de la utilidad del bien final producido. Por tanto, Jevons y Menger analizaron la relación causal entre un bien final y sus factores de producción en un modelo de equilibrio parcial. Como Walras formuló su consideración del valor en su análisis de equilibrio general, comprendió la cuestión mucho mejor que Jevons o Menger y vio que las relaciones causales eran más complejas.

⁶ *Ibid.*, pág. 95. La frase completa está en cursiva en el original.

Evaluación de Jevons y Menger

Para ver que las críticas de Jevons y Menger a la teoría clásica del valor son incorrectas e inadecuadas en algunos aspectos, se puede comparar su teoría del valor con la de J. S. Mill. Como vimos en el Capítulo 6 y en la Figura 6.1, Mill imaginó tres casos posibles de valor: una curva de oferta perfectamente inelástica (vertical); una curva de oferta perfectamente elástica (horizontal) que representa el sector manufacturero, que Mill suponía que estaba formada por industrias de costes constantes; y una curva de oferta de pendiente positiva que representaba la agricultura, que Mill suponía que era un sector de costes crecientes. Mill llegó a la conclusión de que en las industrias de costes constantes, el coste de producción determina por sí solo el precio. Jevons y Menger no fueron capaces de refutarlo.

En el caso de las mercancías cuya oferta es fija y que, por tanto, tienen una curva de oferta perfectamente inelástica (vertical), Mill sostenía que la oferta y la demanda determinan el precio. Jevons y Menger tampoco pudieron refutar esta proposición sino que dijeron que dada la oferta, la demanda determina el precio. También podrían haber dicho perfectamente que dada la demanda, la oferta determina el precio. Jevons y Menger no analizaron el caso de las curvas de oferta de pendiente positiva de las industrias de costes crecientes de Mill, ya que siempre supusieron que la oferta estaba dada. Eso no implica que la teoría del valor de Mill no tuviera fallos, pero sí muestra que Jevons y Menger no fueron capaces de demostrar todas sus afirmaciones.

Menger expuso sucintamente su crítica a la teoría clásica del valor: “Entre los errores fundamentales más mayúsculos que han tenido las consecuencias más trascendentales en el desarrollo anterior de nuestra ciencia se encuentra el argumento de que los bienes tienen valor para nosotros porque en su producción se utilizaron bienes que tenían valor para nosotros”⁷. Según Menger, no es el coste de producción sino la utilidad lo que determina el valor: “El valor de los bienes se deriva de su relación con nuestras necesidades y no es inherente a los propios bienes”⁸. Como la afirmación de Jevons es aún más contundente, es algo más vulnerable: “Las repetidas reflexiones e investigaciones me han llevado a la conclusión, algo original, de que el valor depende enteramente de la utilidad”⁹.

Los ejemplos utilizados por Jevons y Menger indican, sin embargo, que el valor o precio no depende enteramente de la utilidad o de la demanda sino tanto de la oferta como de la demanda. Aunque estos autores y sus discípulos sostenían que el valor depende únicamente de la utilidad, su propio análisis refuta este supuesto. Jevons es el mejor ejemplo de ello. El segundo párrafo de su *Political Economy* comienza con la frase que acabamos de citar. Tras hacer esta contundente afirmación, Jevons se rebatió a sí mismo en las cuatro frases siguientes.

Hasta ahora se decía que el origen del valor no era la utilidad sino el trabajo; y hay incluso quienes afirman que el trabajo es la causa del valor. Yo demuestro, por el contrario, que no tenemos más que observar atentamente las leyes naturales de la variación de la utilidad, que dependen de la cantidad de mercancía que poseamos, para llegar a una teoría satisfactoria del

⁷ Menger, *Principles*, pág. 149.

⁸ *Ibid.*, pág. 120.

⁹ Jevons, *Theory*, pág. 1.

intercambio, de la cual las leyes ordinarias de la oferta y la demanda son una consecuencia necesaria. Esta teoría es acorde con los hechos; y siempre que existe alguna razón evidente para creer que el trabajo es la causa del valor, obtenemos una explicación de la razón. Se observa que el trabajo a menudo determina el valor, pero sólo de una manera indirecta, alterando el grado de utilidad de la mercancía por medio de un aumento o de una limitación de la oferta¹⁰.

En el Capítulo 4 de *Political Economy*, que desarrolla su teoría del intercambio, Jevons echó aún más por tierra (1) su argumento de que el valor depende enteramente de la utilidad y (2) su afirmación de que había refutado la teoría clásica del valor. En ese capítulo demostró correctamente que suponiendo que dos individuos tienen una oferta fija de dos bienes, los precios de estos bienes y las cantidades intercambiadas dependerán de las utilidades marginales de los dos bienes de los dos individuos. Aunque esta proposición es formalmente correcta, no explica la situación económica habitual en la que la oferta no es fija sino variable. Cuando Jevons abandonó el supuesto de que la oferta es fija y analizó la relación entre el coste, la oferta, la utilidad marginal y el precio, llegó a las siguientes relaciones causales:

El coste de producción determina la oferta;
La oferta determina el grado final de utilidad;
El grado final de utilidad determina el valor¹¹.

La proposición puede criticarse por varias razones. En primer lugar, Jevons no ofreció ninguna teoría del coste o de la oferta. La proposición sugiere, además, que la cadena causal va del coste de producción al valor o al precio. Si existiera esa cadena, sería posible omitir la parte intermedia y concluir que el coste de producción determina el valor. Jevons y Menger erraron en su intento de encontrar una sencilla relación causa-efecto de sentido único entre la utilidad marginal y el precio. No se dieron cuenta de que el coste, la oferta, la demanda y el precio son interdependientes y se influyen mutuamente.

La teoría clásica del valor frente la teoría neoclásica emergente

Volvamos a los tres casos de valor de Mill y averigüemos los puntos fuertes y débiles de la postura clásica en comparación con la teoría alternativa que ofrecen Jevons y Menger. Cuando la oferta es perfectamente inelástica (vertical), como en el primer caso de Mill, la teoría clásica del valor basada en el coste de producción no explica correctamente la determinación del precio. En estas circunstancias, el precio depende de la oferta y la demanda y el coste de producción puede no influir en la oferta. Pero la postura de Jevons y Menger de que el precio sólo depende de la demanda también es insatisfactoria, pues supone que la oferta es fija. Unos cuantos ejemplos de situaciones que engloban el primer caso de Mill pueden dejarlo claro. Supongamos que se sabe que sólo existe un sello de correos que tiene un curioso error tipográfico. La oferta es fija e

¹⁰ *Ibid.*, pág. 165.

¹¹ *Ibid.* La frase completa está en cursiva en el original.

igual a un sello y, dada esta oferta fija, el precio depende del nivel de demanda. Es posible demostrar que el precio depende tanto de la oferta como de la demanda suponiendo que se descubren diez sellos más de estas características; en este caso, la curva de oferta se desplaza hacia la derecha y el precio baja. Supongamos, por poner otro ejemplo, que un tendero tiene fruta perecedera y debe venderla en un día dado. A medida que pasa el día, el tendero bajará el precio para atraer la demanda que exista, ya que es mejor obtener algunos ingresos vendiendo una mercancía perecedera antes de que se estropee que no venderla. El tercer ejemplo del primer caso de Mill sería el de un producto manufacturado cuya oferta es fija, pero que es ofrecido por el productor-vendedor a un determinado precio mínimo. Ese precio suele denominarse “precio de reserva” y el productor podría muy bien fijarlo en función del coste de producción. En este ejemplo, la curva de oferta tendría la forma de L hacia atrás, en la que la parte horizontal sería el nivel de costes y la vertical representaría la cantidad total que existe del bien.

En el segundo caso de Mill, en el que la oferta es perfectamente elástica (horizontal) y los costes son constantes, el precio depende enteramente del coste de producción. En este caso, la teoría clásica del valor, representada por Mill, es absolutamente correcta y la postura de Jevons y Menger es totalmente errónea.

Al igual que en el primer caso, ni la teoría de Jevons y Menger ni la teoría clásica explican los determinantes del precio en el tercer caso de Mill, en el que la curva de oferta tiene pendiente positiva (al existir costes crecientes). En ese caso, Mill llegó a la conclusión de que el precio depende del coste de producción en las circunstancias más desfavorables. En la terminología moderna, diría que el precio depende del coste marginal del último bien producido. Dada la demanda, el coste de producción u oferta determina el precio. Jevons y Menger llegaron a la conclusión de que el precio depende de la utilidad marginal: dada la oferta, la demanda determina el precio. Como en este caso el precio depende tanto de la oferta como de la demanda, ambas posturas son erróneas. Jevons y Menger y los clásicos cometieron, además, el mismo error de tratar de hallar una sencilla cadena causal para explicar los precios: la relación causa-efecto clásica va del coste de producción al precio, mientras que la de Jevons y Menger va de la utilidad al precio. Ninguno se dio cuenta de que estas variables son interdependientes y determinan mutuamente sus valores. Como veremos en los Capítulos 10 y 11, fue necesaria la brillantez de Marshall y Walras para comprender esta interdependencia.

Jevons y Menger tienen algunos problemas y lagunas en su exposición del análisis marginal, que fueron reconocidos y mejorados por autores posteriores. Por ejemplo, Jevons sólo resolvió la mitad del enigma de la maximización, limitándose a centrar la atención en los consumidores. Menger vio y resolvió las dos partes del enigma: el hogar y la empresa. Ninguno de los tres fundadores del marginalismo dio el paso de ir de los mercados de bienes finales a los mercados de factores y desarrollar la idea y las implicaciones del análisis de la productividad marginal. Estos avances son suficientemente importantes como para que les prestemos una atención especial en el Capítulo 9.

Jevons y Walras no tuvieron ningún seguidor inmediato que tratara de “limpiar” sus primeras aproximaciones. Menger tuvo la suerte de tener dos discípulos que hicieron inmediatamente suya la causa de la utilidad y el marginalismo y a continuación analizamos sus aportaciones al flujo de pensamiento económico.

AUSTRIACOS DE LA SEGUNDA GENERACIÓN

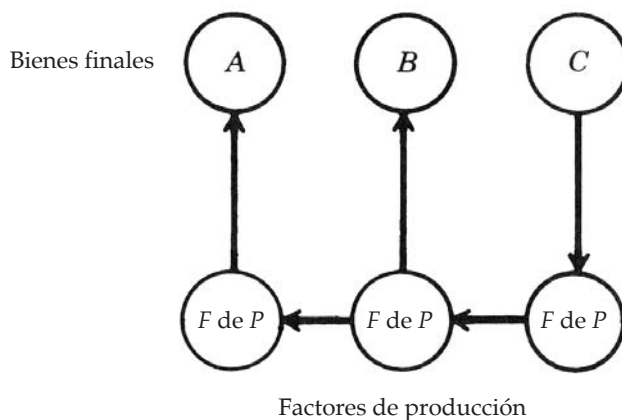
Friedrich von Wieser

Wieser (1851–1926) tenía veinte años cuando Menger publicó sus *Principles* en 1871. Era discípulo de Menger, junto a Eugen von Böhm-Bawerk (1851–1914), y en 1903 ocupó su cátedra en la Universidad de Viena. Böhm-Bawerk también enseñó en esa universidad. No sólo continuaron expandiendo y mejorando algunas de las ideas originales de Menger sino que también tuvieron como discípulos a Ludwig von Mises (1881–1973) y Joseph Schumpeter (1883–1950). Mises produjo otra generación más de economistas. La influencia de Menger y de la Universidad de Viena ha llevado a los historiadores del pensamiento a hablar de una *escuela austriaca*, que examinaremos en este capítulo y en algunos de los siguientes.

Wieser, al igual que Menger, no empleó las matemáticas y expuso sus argumentos utilizando modelos verbales abstractos como los que se basan en el ejemplo de Robinson Crusoe. Fue el primero que empleó el término utilidad marginal, que se convirtió en la expresión aceptada por los economistas. La obra fundamental de Wieser se refiere a los costes y los factores de producción; demostró que el valor de los factores de producción se deriva de los bienes finales a través de un proceso de *imputación*. La cadena causal del valor va de la utilidad marginal del bien de consumo marginal o final a los distintos factores utilizados para producir ese bien. Los clásicos sostenían que los factores de producción eran elementos determinantes de los precios. Wieser llegó a la conclusión de que eran determinados por los precios. El hecho de que sólo utilizaran ejemplos matemáticos básicos le impidió profundizar en sus importantes ideas sobre el lado del coste y desarrollar el análisis de la productividad marginal.

La Figura 8.3 permite comprender con mayor claridad si los factores de producción son determinados por los precios o determinantes de los precios. Supongamos que tenemos tres bienes finales –manzanas, plátanos y zanahorias– y que para producirlos puede utilizarse un único factor de producción, a saber, trabajo. Supongamos también que las cantidades consumidas de los bienes finales y sus utilidades marginales son tales que la utilidad marginal de otra unidad de A es mayor que la de B y la utilidad marginal de otra unidad de B es mayor que la de C. Las zanahorias (C) son el bien marginal producido y las manzanas (A) y los plátanos (B) se denominan *bienes finales intramarginales*. Utilizando la Figura 8.3, los austriacos afirmarían que la utilidad marginal del bien marginal C determina el valor del factor de producción marginal y, por tanto, el valor de un factor de producción es determinado por el precio. El valor de los bienes finales intramarginales A y B depende del valor del factor de producción utilizado en su creación y, por tanto, los factores de producción son determinantes de los precios en el caso de los bienes finales intramarginales.

Los autores de la teoría de la utilidad marginal pensaban que los economistas clásicos habían cometido un error al afirmar que los precios dependen del coste de producción. La Figura 8.3 revela la naturaleza exacta de este supuesto error. Si sólo observamos los bienes intramarginales o superficialmente la formación de los precios, parece que la cadena causal va de los factores de producción al precio, es decir, que los factores son determinantes de los precios. Sin embargo, según esta teoría, si se examina más detenidamente el proceso, se observa que el precio de un factor de producción depen-

Figura 8.3 Cadena causal del valor

de de la utilidad marginal que genera en el bien final marginal, o sea, en el último producido, que en nuestro ejemplo son las zanahorias (C).

Eugen von Böhm-Bawerk

Böhm-Bawerk y Wieser tenían la misma edad; ambos eran discípulos de Menger, amigos y cuñados. Wieser influyó principalmente en Austria y Alemania, mientras que Böhm-Bawerk fue mucho más conocido en Inglaterra y Estados Unidos. Tras la publicación de su primer libro, Böhm-Bawerk tuvo un discípulo en Inglaterra, William Smart, que tradujo su *Capital and Interest* en 1890 y *The Positive Theory of Capital* en 1891. Una de las razones por las que Menger influyó menos en los países angloparlantes se halla en que sus *Principles* no se tradujeron hasta 1950. Böhm-Bawerk era un profundo erudito cuyas investigaciones en el área del capital y el interés se publicaron en tres volúmenes. El primero, *Capital and Interest: A Critical History of Economic Theory*, abarca más de 150 autores, empezando por los griegos. Tardó unos veinte años en acabar la trilogía, durante los cuales fue una importante figura del gobierno austriaco. Entre sus aportaciones a la economía se encuentran su libro sobre Marx, que mencionamos en el Capítulo 7; su lúcida exposición y ampliación de las ideas de Menger sobre la utilidad marginal; y su desarrollo de una teoría del capital y el interés, que analizaremos en el Capítulo 9. Al igual que su maestro Menger y su colega y amigo Wieser, Böhm-Bawerk no utilizó las matemáticas. Expuso sus ideas sobre el valor o la formación de los precios con una línea de razonamiento monocausal y no vio la determinación mutua señalada por Walras y Marshall, que se ha convertido en un importante componente del pensamiento económico moderno.

¿Qué senda escoger? El cambio del ámbito y del método del análisis económico

Jevons, Menger y Walras hicieron importantes aportaciones al aparato técnico de la economía moderna. También influyeron profundamente en el ámbito y el método del pensamiento económico posterior.

Los tres autores estaban muy interesados en la asignación de los recursos, es decir, en lo que ha llegado a llamarse teoría microeconómica. Debemos matizar esta afirmación general en el caso de Menger, que en la Parte V de sus *Principles* examinó el papel y la influencia del saber en el progreso del bienestar del hombre. Con ello quería complementar y mejorar el énfasis de Adam Smith en la división del trabajo como causa principal de la mejora del bienestar nacional. Desgraciadamente, las ideas de Menger sobre el papel del saber en el crecimiento y el desarrollo económicos no fueron investigadas por la siguiente generación de economistas, que se interesaron casi exclusivamente por la asignación de los recursos. Entre 1870 y 1900, la economía pasó de ocuparse de las cuestiones que preocuparon a Smith, Ricardo y Mill a investigar cómo funciona el sistema de precios para asignar los recursos escasos.

Aunque Jevons, Menger y Walras estaban casi totalmente de acuerdo sobre cuál debía ser el ámbito de la economía, discrepaban sobre la metodología que debía adoptar. Jevons siguió la línea de William Petty y abogó por un uso mayor de procedimientos estadísticos para establecer las relaciones causales entre las variables económicas. Menger propugnó un uso mayor del razonamiento abstracto y la construcción de modelos intelectuales utilizando la lógica deductiva. En este sentido, es heredero de Ricardo. En la obra de Menger no hay matemáticas, estadística y análisis de procesos históricos o mecanismos institucionales. La metodología de Walras también hace abstracción de la época o del lugar, pero estaba convencido de que era posible comprender la interdependencia y la causación mutua de las sociedades de mercado utilizando las matemáticas.

La corriente económica dominante siguió principalmente dos sendas: un uso mayor del razonamiento abstracto en forma matemática, que es la senda sugerida por Walras; y un énfasis mayor en la necesidad de contrastar las proposiciones teóricas por medio de procedimientos estadísticos, que es la senda sugerida por Jevons. En la Cuarta parte dedicada a la economía moderna y sus críticos volveremos a ocuparnos de algunas de estas cuestiones.

La influencia de Jevons, Menger y Walras en los autores posteriores

Estos autores influyeron, entre otras cosas, en el ámbito y el método del análisis económico. ¿Cuál fue su influencia más directa en los teóricos económicos posteriores? Jevons no tuvo nunca ningún seguidor, por lo que no existe una escuela jevoniana de pensamiento económico. Las ideas que aportó quedaron eclipsadas por la supremacía de Marshall en el pensamiento económico británico. El hecho de que Jevons no tenga ningún seguidor también puede atribuirse a su temprana muerte a los 46 años a causa de un accidente que sufrió mientras nadaba. Las aportaciones de Walras al análisis marginal quedaron totalmente eclipsadas por su formulación de equilibrio general. La influencia de Menger en los autores y el desarrollo posterior de la economía aún están estudiándose. Un número significativo de economistas influidos por Menger ha ense-

ñado e investigado Alemania, Inglaterra y Estados Unidos: el grupo de mayor edad está formado por Mises y Schumpeter y el más joven por Friedrich von Hayek (1899–1992), Gottfried Haberler (1900–1995) y Oskar Mongenstern (1902–1977). Algunos de estos economistas han seguido su propio camino y no se han basado significativamente en la tradición austriaca, pero otros sí encajan en un patrón y es posible seguir el linaje de la economía austriaca desde Menger hasta el presente siglo pasando por Wieser, Böhm-Bawerk, Mises y Hayek. La metodología defendida por Menger no fue aceptada por los pensadores económicos ortodoxos que eran partidarios de utilizar en mayor medida las matemáticas y la estadística. Sin embargo, la tradición austriaca tiene suficiente interés para analizarla en el Capítulo 13 y examinar detenidamente sus adalides modernos en el 17, que se ocupa de algunos de los pensadores modernos heterodoxos.

Muchos de los autores en los que influyó Menger, pero no todos, son defensores de la economía de mercado y critican las alternativas ofrecidas por los socialistas. Mises y Hayek desempeñaron un importante papel en las discusiones que comenzaron en la década de 1920 sobre (1) la capacidad de las economías socialistas para asignar los recursos eficazmente y (2) las relaciones entre el capitalismo, el socialismo y la libertad económica y política. Volveremos a ocuparnos de estas cuestiones en el Capítulo 13, en el que examinaremos los autores austriacos y otros que analizaron el capitalismo y el socialismo.

RESUMEN

Jevons, Menger y Walras iniciaron la economía neoclásica con sus aportaciones al análisis marginal. Jevons y Menger creían que estaban revolucionando la teoría económica sustituyendo la teoría del valor basada en el coste de producción y orientada hacia la oferta por una teoría del valor basada en la utilidad marginal y orientada hacia la demanda. Sin embargo, sus esperanzas no se materializaron, ya que su énfasis exclusivo en el lado de la demanda fue tan equivocado como el énfasis clásico en el lado de la oferta. La concepción de Jevons y Menger del problema del valor es, de hecho, poco sólida, ya que buscaron una sencilla relación causa-efecto entre la utilidad marginal y el precio. Mientras que los economistas clásicos partieron esencialmente del supuesto de que la demanda estaba dada y llegaron a la conclusión de que la oferta determinaba el precio, Jevons y Menger supusieron que la oferta estaba dada y concluyeron que la demanda determinaba el precio. Walras tenía una idea mucho más clara del problema del valor, en el sentido de que reconoció la interdependencia mutua de los distintos sectores de la economía.

Los tres autores hicieron cinco aportaciones perdurables a la teoría económica. (1) Su énfasis en la utilidad marginal y en el papel de la demanda llevó a los economistas posteriores a prestar más atención a esta parte de la teoría del valor. (2) Su uso del análisis marginal llevó a reconocer la aplicabilidad más general de esta técnica, reconocimiento que iba a tener importantes consecuencias para el desarrollo de la teoría económica. Hacia 1890, el análisis marginal se había extendido y abarcaba no sólo el lado de la demanda del hogar y el de la oferta de la empresa sino también el lado de la demanda de factores de producción por parte de la empresa. (3) El hecho de que Je-

vons y Walras utilizaran las matemáticas en la formulación de su teoría económica llevó a los economistas a tomar más conciencia del poder de este tipo de análisis y finalmente al predominio actual de los modelos matemáticos en el pensamiento económico. (4) El modelo de equilibrio general de Walras fue fundamental al permitir comprender mejor la interdependencia de los sectores de una economía de mercado y al servir de base para los estudios teóricos posteriores. (5) El uso y la defensa de la estadística por parte de Jevons también contribuyó significativamente a la aparición de la contrastación de la teoría con técnicas econométricas.

Sin embargo, la difusión del análisis marginal no fue rápida y la nueva técnica suscitó numerosas controversias. En los tres capítulos siguientes estudiaremos el crecimiento del marginalismo y la microeconomía neoclásica.

Términos clave

bienes finales intramarginales
comparaciones interpersonales
de utilidad
determinado por el precio
determinante del precio
escuela austriaca
existencias inmovilizadas

factores de producción
función aditiva
imputación
maximización de la utilidad
paradoja de los diamantes y el agua
utilidad marginal
utilidad marginal decreciente

Preguntas para repasar, debatir e investigar

1. Menger y Jevons cometieron un error que podría considerarse la imagen reflejada en un espejo del error de los economistas clásicos. Describa este error.
2. Explique cómo utilizó Jevons la expresión *lo pasado pasado está* para criticar la teoría del valor trabajo.
3. ¿Cómo explica la utilidad marginal la paradoja de los diamantes y el agua?
4. ¿Qué importancia tiene que se puedan hacer o no comparaciones interpersonales de utilidad?
5. ¿Son los factores de producción determinados por el precio o determinantes del precio? ¿Qué importancia tiene?
6. Compare el ámbito y el método de la economía según Jevons, Menger y Walras.
7. Utilizando a Gossen como ejemplo, analice los criterios que deben utilizarse para seleccionar los autores que deben estudiarse en un curso de historia de las ideas (el primero que expresó una idea o el que desarrolló una idea que influyó en el pensamiento posterior).

8. Escriba un ensayo sobre esta afirmación: la teoría clásica del valor explica los determinantes de los precios a largo plazo, mientras que la teoría de la utilidad marginal explica los precios a corto plazo.
9. La teoría de la utilidad marginal es un ejemplo del principio más general de ir al margen para comprender la actividad económica. Explique esta afirmación y ponga otros ejemplos del uso del análisis marginal por parte de los economistas.
10. Escriba un ensayo evaluando la afirmación de que la teoría económica experimentó una revolución durante la década de 1870.
11. La profesora despistada está de vuelta con otra tarea para usted. En esta ocasión está escribiendo un libro de texto de introducción a la economía y quiere incluir una amplia variedad de definiciones de economía. Recuerda que Jevons tenía la siguiente definición:

El problema de la economía es satisfacer nuestros deseos al máximo con el menor esfuerzo, obtener la mayor cantidad posible de lo que es deseable con el mínimo coste de lo que es menos indeseable, en otras palabras, maximizar el placer.

Su tarea es buscar la cita bibliográfica completa y explicar en qué se diferencia esta definición de las que contienen los libros de texto recientes.

Lecturas propuestas

- Caldwell, Bruce J. (comp.), *Carl Menger and His Legacy in Economics*, Durham, N. C., Duke University Press, 1990.
- History of Political Economy*, 4, otoño, 1972. Este número está dedicado enteramente a artículos sobre la revolución marginal en economía.
- Howey, R. S., *The Rise of the Marginal Utility School, 1870–1899*, Lawrence, Kan., University of Kansas Press, 1960.
- Hutchison, T. W., *A Review of Economic Doctrines, 1870–1929*, Oxford, Clarendon Press, 1953.
- Jaffé, William, “The Birth of Léon Walras’ Elements”, *History of Political Economy*, 1, primavera, 1969.
- , “Léon Walras’ Role in the Marginal Revolution of the 1870s”, *History of Political Economy*, 4, otoño, 1972.
- Jevons, W. S., *The Theory of Political Economy*, Nueva York, Kelley and Millman [1871] 1957.
- Keynes, J. M., “William Stanley Jevons”, en *Essays and Sketches in Biography*, Nueva York, Meridian, 1956.
- Menger, Carl, *Investigations into the Method of the Social Sciences with Particular Reference to Economics*, trad. Francis J. Nock, ed. Lawrence White, Nueva York, New York University Press, [1883] 1985.
- , *Principles of Economics*, Glencoe, Ill., Free Press, [1871], 1950.

Schabas, Margaret, "Some Reactions to Jevons' Mathematical Program: The Case of Cairnes and Mill", *History of Political Economy*, 17, otoño, 1985.

Schumpeter, Joseph A., "Carl Menger", en *Ten Great Economists*, Nueva York, Oxford University Press, 1951.

Stigler, George J., "The Development of Utility Theory", en *Essays in the History of Economics*, Chicago, University of Chicago Press, 1965.

Viner, Jacob, "The Utility Concept in Value Theory and Its Critics", en *The Long View and the Short*, Nueva York, Free Press, 1958.

9

La transición a la economía neoclásica: extensión del análisis marginal

“El valor del huerto depende del valor de su cosecha y en esta dependencia se encuentra implícitamente el propio tipo de interés.”

—Irving Fisher

AUTORES IMPORTANTES

FRANCIS Y. EDGEWORTH	<i>Mathematical Psychics</i> 1881
FRIEDRICH VON WIESER	<i>On the Origin and the Principal Laws of Economic Value</i> 1884
EUGEN VON BÖHM-BAWERK	<i>Capital and Interest</i> 1884
PHILIP HENRY WICKSTEED	<i>An Essay on the Co-Ordination of the Laws of Distribution</i> 1894
KNUT WICKSELL	<i>Interest and Prices</i> 1898
JOHN BATES CLARK	<i>The Distribution of Wealth</i> 1899
IRVING FISHER	<i>The Rate of Interest</i> 1907
JOSEPH A. SCHUMPETER	<i>Theory of Economic Development</i> 1912
FRANK H. KNIGHT	<i>Risk, Uncertainty, and Profit</i> 1921

La primera generación de teóricos marginales, Jevons, Menger y Walras, transformó la metodología económica introduciendo el análisis marginal. La nueva economía de principios de la década de 1870 contiene, al igual que la mayoría de los avances de la historia intelectual, tanto elementos de la economía anterior como cambios, evocando las ideas y los métodos fundamentales del pasado pero, sobre todo, rompiendo con la economía clásica de J. S. Mill. Estos autores habían descubierto un instrumento, el análisis marginal, cuya utilidad sólo podían imaginar en parte. No se dieron cuenta de la verdadera importancia de su descubrimiento: todos destacaron la diferencia entre el contenido de sus teorías y el de la escuela clásica y no en su distanciamiento de los métodos clásicos.

Ricardo fue un maestro en el arte de construir modelos sumamente abstractos basados en unos cuantos rígidos supuestos. J. S. Mill representó la vuelta a una metodología mucho más parecida a la de Adam Smith en su intento de entrelazar la descripción

y la historia en el análisis teórico de la economía inglesa. Como los primeros marginalistas pusieron tanto énfasis en lo que los diferenciaba de las conclusiones de la teoría del valor trabajo de Ricardo, no reconocieron su afinidad con su forma de construir modelos abstractos. Ricardo también había utilizado el análisis marginal en su explicación de las fuerzas que determinan la renta de la tierra. Por tanto, el análisis marginal y la construcción de modelos abstractos no eran algo nuevo a principios de la década de 1870. Lo nuevo era el reconocimiento gradual de la importancia del análisis marginal y la minuciosa aplicación del marginalismo a todos los campos de la teoría microeconómica a medida que pasaba el tiempo. Los avances fueron enormes gracias al uso de instrumentos matemáticos, especialmente el cálculo diferencial. Jevons y Walras tenían ambos formación matemática, aunque Menger no. Todos los miembros de la segunda generación de teóricos marginales, salvo los discípulos austriacos de Menger, utilizaron el cálculo para extender las fronteras de la teoría económica.

Las tendencias puestas en marcha por la primera generación de teóricos marginales han persistido hasta la actualidad. Los modelos sumamente abstractos, desarrollados con una impresionante variedad de técnicas matemáticas, están hoy a la orden del día. Algunos se han opuesto a estas tendencias, especialmente Alfred Marshall, las escuelas históricas alemana e inglesa, los institucionalistas estadounidenses, los economistas neoaustriacos, los economistas radicales y algunos que, de no ser por eso, se clasificarían dentro de la principal corriente de pensamiento.

EXTENSIÓN DEL ANÁLISIS MARGINAL: LA SEGUNDA GENERACIÓN

Antes de estudiar las aportaciones específicas de la segunda generación de teóricos marginales a la teoría de la producción, los costes, los precios de los factores de producción y la distribución de la renta, resulta útil examinar los fallos de la teoría microeconómica, tal como la presentaron Jevons, Menger y Walras. Después de estudiar la segunda generación de teóricos marginales, analizaremos los intentos de Alfred Marshall de resolver las numerosas cuestiones teóricas y metodológicas que surgieron durante este periodo. A continuación examinaremos el modelo de equilibrio general de Léon Walras.

Aunque Jevons, Menger y Walras contribuyeron significativamente al desarrollo de la teoría microeconómica expandiendo el uso del análisis marginal, el contenido de sus teorías es deficiente en algunos aspectos. Aplicaron el análisis marginal casi exclusivamente a la teoría de la demanda y dejaron casi totalmente de lado la teoría de la oferta. Jevons y Menger apenas prestaron atención a la oferta, porque estaban obsesionados con la idea de que el valor dependía casi exclusivamente de la utilidad marginal. Walras no analizó explícitamente el lado de la oferta, ya que su modelo de equilibrio general se concentró en la interdependencia de las variables económicas.

Sus modelos partieron en su mayor parte del supuesto de que la oferta estaba dada y de que el problema de asignación de los recursos era simplemente un problema de asignación de una oferta dada a los distintos usos posibles. Más concretamente, no tenían ninguna explicación de las fuerzas que determinan los precios de los factores de producción cuando la oferta de estos factores no es fija, ninguna explicación de las

fuerzas que determinan la distribución de la renta, ningún análisis significativo de la economía de la empresa y ninguna idea sobre los problemas específicos que deben resolverse cuando se desarrollan teorías para explicar los salarios, las rentas, los beneficios y el interés.

En realidad, dos autores anteriores ya habían aplicado el análisis marginal a la fijación de los precios y la distribución de la renta, aunque, al igual que había ocurrido con Gossen, los economistas contemporáneos pasaron en gran parte por alto sus esfuerzos. En *Lectures on Political Economy* (1834), Mountifort Longfield (1802–1884) criticó la teoría del valor trabajo y presentó una teoría de la distribución basada en la productividad marginal. En 1903, E. R. A. Seligman llamó la atención de los economistas sobre su libro, desconocido para Jevons, Menger, Walras y Marshall. Y aunque Johann H. von Thünen (1783–1850) llegó a comprender aun mejor las cuestiones microeconómicas, parece que de los primeros descubridores de la productividad marginal, Alfred Marshall fue el único en el que influyó.

Von Thünen parece que fue, en realidad, el primero que aplicó el cálculo a la teoría económica. Sus conocimientos matemáticos le permitieron comprender la interdependencia de los mercados, que representó en un conjunto de ecuaciones simultáneas. Fue capaz no sólo de desarrollar la idea de los productos marginales de los distintos factores sino también de presentar una teoría razonablemente correcta de la distribución basada en estos principios. Tras batallar durante casi veinte años con el problema de recoger en una simple formulación todas las fuerzas económicas que determinan los precios de los factores, von Thünen estaba tan satisfecho con su resultado final que pidió que su fórmula del salario del trabajo se grabara en su lápida. Pero desgraciadamente su logro casi no influyó directamente en el pensamiento económico posterior, si bien Marshall reconoció generosamente su deuda con von Thünen.

La segunda generación de marginalistas llegó a la teoría económica con un nuevo instrumento aplicable en general tanto a la teoría de la demanda como a la teoría de la oferta. Sin embargo, se había utilizado casi exclusivamente para analizar el lado de la demanda, especialmente la teoría del hogar, y raras veces para analizar la teoría de la oferta o la teoría de la empresa. En la siguiente presentación expondremos las aportaciones de esta segunda generación de marginalistas sin hacer hincapié ni en los autores de los nuevos conceptos ni en las pequeñas diferencias entre ellos.

Economistas austriacos, ingleses, suecos y estadounidenses contribuyeron notablemente a este corpus teórico, demostrando no sólo que estos avances fueron fruto del esfuerzo conjunto de numerosos estudiosos sino también que la economía como actividad académica estaba profesionalizándose cada vez más. Aunque en nuestro análisis de algunos temas nos adentraremos mucho en el siglo XX, aplazaremos la mayor parte de nuestra evaluación crítica de esta teoría hasta después de la presentación de la economía de Alfred Marshall, que pulió sus propias ideas durante más de veinte años antes de publicar sus *Principles* en 1890.

LA TEORÍA DE LA PRODUCTIVIDAD MARGINAL

El principio de los rendimientos decrecientes desempeña un papel fundamental en la teoría económica moderna. En la teoría microeconómica, explica la forma de las curvas de

oferta a corto plazo de las empresas y la forma de las curvas de demanda de factores de producción de las empresas.

Este concepto fue reconocido por economistas teóricos anteriormente y aplicado por Ricardo a su análisis de la renta de la tierra. Ricardo estudió lo que hoy llamaríamos *funciones de producción* de la agricultura; es decir, la relación entre la cantidad de factores de producción y la cantidad de producto de la tierra. Supuso que la relación capital-trabajo en un proceso de producción dependía de la tecnología existente y que se añadían dosis de capital y trabajo en estas proporciones fijadas por la tecnología a una cantidad fija de tierra. Partiendo de estos supuestos, llegó a la conclusión de que las sucesivas dosis de capital y trabajo generaban una cantidad de producción que mostraba la característica del producto marginal decreciente.

Ricardo y sus seguidores no comprendieron todas las implicaciones de este análisis, como la diferencia entre el producto medio decreciente y el producto marginal decreciente ni reconocieron la aplicabilidad más general del concepto de rendimientos decrecientes. Una de las anomalías de la historia del análisis económico es que transcurrieron casi setenta y cinco años entre la aplicación del análisis de la productividad marginal de Ricardo a la determinación de la renta de la tierra y su aplicación general a todos los factores de producción. Otra anomalía paralela es que el análisis marginal que desarrolló Ricardo para utilizarlo en el lado de la oferta tuvo su primera extensión significativa en la década de 1870, cuando llegó a utilizarse para analizar, no la productividad marginal, sino la utilidad marginal. Una segunda generación de marginalistas desarrolló finalmente los elementos de lo que ha llegado a conocerse con el nombre de teoría de la distribución basada en la productividad marginal. Los más importantes de estos autores fueron los austriacos Friedrich von Wieser (1851–1926) y Eugen von Böhm-Bawerk (1851–1914); un estadounidense, J. B. Clark (1847–1938); un sueco, Knut Wicksell (1851–1926); y los autores ingleses P. H. Wicksteed (1844–1927) y F. Y. Edgeworth (1845–1926). Estos autores, junto con Jevons, Menger, Walras y Marshall, fueron los adalides intelectuales de este periodo de la teoría económica ortodoxa. Sus primeras obras importantes aparecieron entre 1871 y 1893.

El principio de los rendimientos decrecientes

Si mantenemos constante uno de los factores de producción y le añadimos un factor variable, la producción resultante a menudo aumenta primero a una tasa creciente, después a una tasa decreciente y finalmente disminuye. La Tabla 9.1 muestra un ejemplo de esta relación entre la cantidad física de factores y la cantidad física de producción.

Los datos mostrados en esta función de producción probablemente se obtendrían empíricamente de la siguiente manera. Si mantuviéramos constante la cantidad de tierra, por ejemplo, en 100 acres y aplicáramos 1 hombre-año, observaríamos que el producto total es de 10 toneladas de trigo. Si repitiéramos el experimento utilizando 2 hombres-año, obtendríamos una cantidad total de producción de 21 toneladas de trigo, etc. Obsérvese que se supone que los datos de la columna de la Tabla 9.1 correspondientes al producto total del trabajo son el producto máximo que puede obtenerse dadas las cantidades de factores fijos y factores variables. En suma, se supone que se logra la máxima eficiencia tecnológica. Se supone, además, que el nivel de tecnología no varía cuando registramos estas relaciones entre las cantidades de factores y la cantidad de producción.

Tabla 9.1 Una función de producción

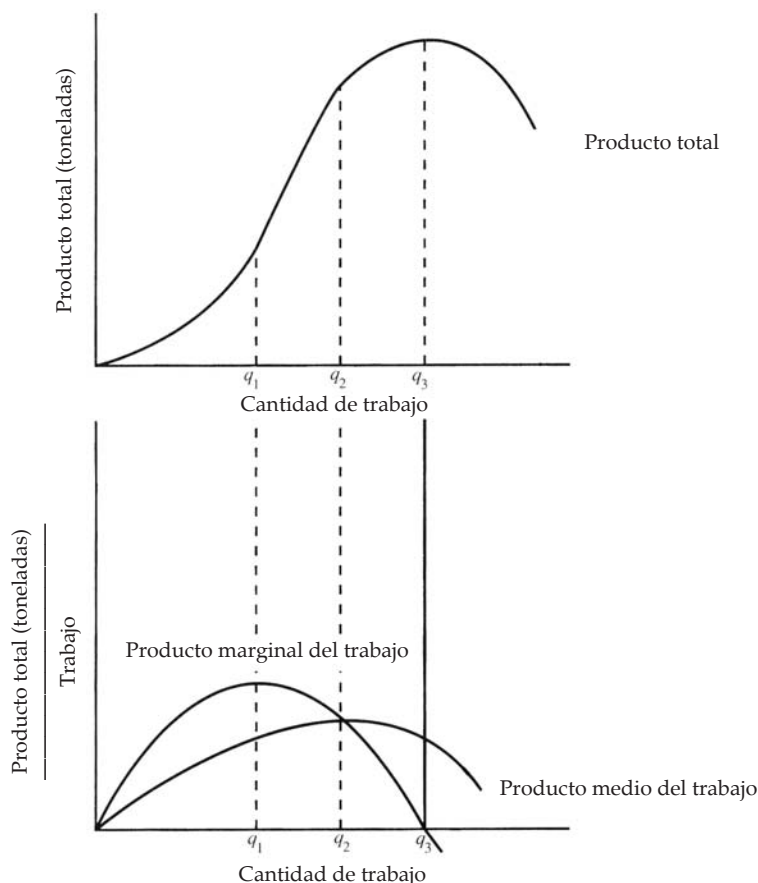
Trabajo	Producto total del trabajo (toneladas de trigo)	Producto medio del trabajo (toneladas de trigo)	Producto marginal del trabajo (toneladas de trigo)
0	0	0	
1	10	10,0	>
2	21	10,5	>
3	33	11,0	>
4	46	11,5	>
5	58	11,6	>
6	68	11,3	>
7	75	10,7	>
8	80	10,0	>
9	83	9,2	>
10	83	8,3	>
11	80	7,3	>

El producto medio y el producto marginal del factor variable, el trabajo, se muestran numéricamente en la Tabla 9.1 y se representan gráficamente en la Figura 9.1. El *producto medio* del trabajo, que se calcula dividiendo el producto total por la cantidad de trabajo, se representa en relación con la curva de producto total en los dos paneles de la Figura 9.1. El *producto marginal* del trabajo, que a menudo se llama con mayor precisión producto físico marginal del trabajo, se define de la forma siguiente:

$$PFM_L = \frac{\Delta PT}{\Delta L}$$

Geométricamente, es la pendiente de la curva de producto total, o sea, la primera derivada del producto total con respecto al trabajo. También se representa en la Figura 9.1. Cuando la cantidad de trabajo es q_1 , el producto marginal del trabajo se encuentra en un máximo; en q_2 , el producto medio del trabajo se encuentra en un máximo y el producto marginal y el producto medio son iguales; y en q_3 el producto total se encuentra en un máximo y el producto marginal del trabajo es cero. En las cantidades de trabajo superiores a q_3 , el producto total es decreciente y el producto marginal del trabajo es negativo.

Las propiedades exactas de las funciones de producción y las implicaciones de estas propiedades se desarrollaron lentamente durante los últimos años del siglo XIX. Es posible representar y calcular el producto marginal de cualquier factor de producción. Por ejemplo, podríamos mantener fija la cantidad de trabajo y obtener así la curva de producto marginal de la tierra.

Figura 9.1 Producto total, producto medio y producto marginal

Lo nuevo y lo viejo

Al comprenderse mejor las relaciones de producción, los economistas se dieron cuenta de que la curva de demanda de factores de producción podía obtenerse a partir de las curvas de producto marginal. Supongamos que una empresa de una industria perfectamente competitiva sólo utiliza un factor de producción variable, trabajo. Vende su producto final en mercados perfectamente competitivos, por lo que el precio del producto final no varía cuando varían las ventas de la empresa. En otras palabras, la empresa se enfrenta a una curva de demanda de su producto final perfectamente elástica. Compra el factor variable en mercados perfectamente competitivos, por lo que el precio de ese factor para la empresa no varía con las cantidades compradas. En otras palabras, la empresa se enfrenta a una curva de oferta del factor variable perfectamente elástica. En condiciones óptimas, la empresa contratará el factor variable hasta el punto en el que la última unidad comprada aumente tanto su ingreso total como su coste total. Esta condición puede establecerse de la forma siguiente:

precio del trabajo = (producto físico marginal del trabajo)(precio del producto)

El primer miembro de la ecuación mide el aumento que experimenta el coste total cuando se contrata otra unidad de trabajo. El segundo mide el aumento que experimenta el ingreso total cuando se vende el producto adicional del trabajo. Suele denominarse *valor del producto marginal*.

Dados los datos presentados en la Tabla 9.1, supongamos que el precio del trabajo es de 10.000 dólares por hombre-año y el del producto final es de 1.000 dólares por tonelada. Si la empresa de nuestro ejemplo emplea 5 unidades de trabajo, la ecuación de la contratación óptima de trabajo daría los siguientes valores:

$$\begin{aligned} P_L &= PFM_L \cdot P_O \\ 10.000\$ &< 12 \cdot 1.000\$ \\ 10.000\$ &< 12.000\$ \end{aligned}$$

La última unidad de trabajo contratada aumenta el coste total en 10.000 dólares y el ingreso total en 12.000 dólares; por tanto, los beneficios aumentan en 2.000 dólares. Una empresa interesada en maximizar los beneficios utilizaría una cantidad mayor del factor variable, trabajo. Al aumentarlo, el producto físico marginal del trabajo disminuiría. La sexta unidad de trabajo contratada aumentaría los costes totales en 10.000 dólares y el ingreso total en 10.000 dólares. La séptima aumentaría el coste total en 10.000 dólares, pero sólo en 7.000 el ingreso total. La cantidad óptima de trabajo es de 6 unidades, ya que en ese nivel el precio del trabajo es igual al valor del producto marginal del trabajo.

Sin embargo, como en la mayoría de los procesos de producción se utilizan varios factores, necesitamos una regla más general para la contratación óptima de factores. Supongamos que hay varios factores, A, B, C, \dots, N . Representamos sus productos físicos marginales por medio de $PFM_A, PFM_B, PFM_C, \dots, PFM_N$ y sus precios por medio de $P_A, P_B, P_C, \dots, P_N$. Estos factores se utilizan de una forma óptima cuando se cumple la siguiente condición:

$$\frac{PFM_A}{P_A} = \frac{PFM_B}{P_B} = \frac{PFM_C}{P_C} = \dots = \frac{PFM_N}{P_N}$$

La ecuación establece que los factores se utilizan óptimamente cuando el último dólar gastado en la compra de cada factor genera el mismo producto físico marginal. Si no se cumple esta condición, es posible alterar la compra de factores y producir una cantidad mayor de producto final con los mismos costes totales o, lo que es lo mismo, producir una cantidad dada de producto final con unos costes totales más bajos.

Ahora es fácil hallar la demanda de un factor. La demanda de un factor son las cantidades que contrataría la empresa a distintos precios. Supongamos que comenzamos con una empresa que está contratando factores óptimamente; es decir, los cocientes entre los productos físicos marginales y los precios de los factores son iguales. Si bajáramos el precio de un factor, la empresa utilizaría una cantidad mayor de ese factor hasta que el último dólar gastado en él diera el mismo producto físico marginal que el

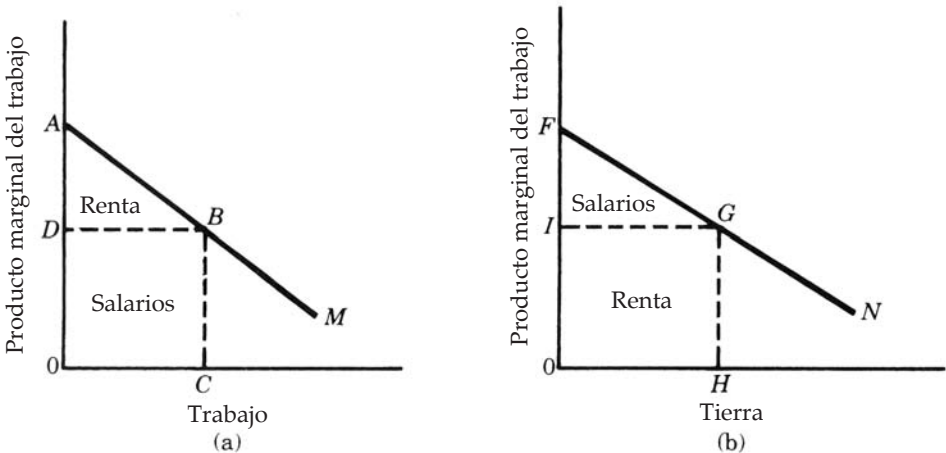
último dólar gastado en todos los demás factores. La teoría de la productividad marginal también indica que cuando las empresas de los mercados competitivos están contratando factores óptimamente, todos los factores reciben un precio igual al valor de sus productos marginales.

Estas nuevas ideas sobre la productividad marginal están estrechamente relacionadas con la teoría de la renta de la tierra de Ricardo, como reconocieron algunos de sus autores. Al analizar la renta de la tierra, Ricardo redujo un modelo de tres factores a un modelo de dos suponiendo que el capital y el trabajo se aplicaban al factor fijo, la tierra, como si fueran un único factor variable, en proporciones que dependían de la tecnología. Para ilustrar la afinidad entre la teoría de la productividad marginal recién desarrollada y la teoría de la renta de la tierra de Ricardo, examinemos un modelo en el que sólo hay dos factores, trabajo y tierra. En un modelo de ese tipo, Ricardo mediría la renta de la tierra de la manera que indica la Figura 9.2.

En el panel (a) de la Figura 9.2, se supone que la cantidad de tierra es el factor fijo y que la cantidad de trabajo es el factor variable. La curva *ABM* representa el producto físico marginal del trabajo. Si se utiliza una cantidad de trabajo igual a *OC*, el producto total es el área *OABC*, que es la suma de los productos marginales. Sin embargo, Ricardo no centró la atención en los productos marginales, aunque supuso que el producto marginal era decreciente. Centró la atención en la determinación de la renta y llegó a la conclusión de que la renta era el área *DAB*. Cada trabajador recibe un salario $OD = BC$ y la masa salarial total es el área *ODBC*. Restando los salarios totales del producto total se obtiene el residuo *DAB*, que va a parar en forma de renta al factor de producción fijo, que es la tierra.

Pero supongamos ahora que mantenemos fija la cantidad de trabajo y alteramos la de tierra, como en el panel (b) de la Figura 9.2, en la que la curva *FGN* mide el producto físico marginal de la tierra. El producto total sería igual al área *OFGH*, que es igual que el producto total *OABC* que se obtiene en el panel (a). Cada unidad de tierra reci-

Figura 9.2 Los salarios como renta y la renta como salarios



biría una renta $OI = HG$ y la renta total sería $OIGH$. Ahora los salarios se miden como un residuo que va a parar al factor fijo, el trabajo, y son iguales a IFG .

Una de las consecuencias de esta nueva teoría de la productividad marginal fue, pues, la reorientación y la generalización de la teoría de la renta de Ricardo. Ricardo no había hecho hincapié en el producto marginal del factor variable sino en el residuo que va a parar al factor fijo. Sin embargo, la nueva teoría centró la atención en el producto marginal del factor variable. Mientras que Ricardo había aplicado el análisis de la productividad marginal únicamente a la determinación de la renta de la tierra, los nuevos teóricos se dieron cuenta de que era posible alterar cualquiera de los factores y calcular sus productos marginales. También vieron que la empresa contrataría factores hasta que sus precios fueran iguales al valor del producto marginal del factor variable. Estas nuevas ideas plantearon algunas cuestiones que se debatieron mucho durante este periodo.

Agotamiento del producto

La teoría de la distribución de Ricardo es una teoría residual, en el sentido de que la renta es lo que queda una vez que se han deducido los salarios y los beneficios del producto total y el beneficio es lo que queda una vez que se han deducido de los salarios y los beneficios los salarios, que son determinados por la doctrina malthusiana de la población (véase la Figura 5.3 del Capítulo 5 y la explicación acompañante del procedimiento de Ricardo). Con una teoría residual de la distribución, no cabe duda de que los pagos a los diversos factores de producción son iguales al producto total, ya que el método de determinación de los pagos a los factores garantiza que el producto total se distribuye.

Partamos de una sencilla economía en la que hay dos factores: trabajo y tierra. Para explicar la distribución de la renta utilizando la teoría residual ricardiana, haríamos el siguiente razonamiento: el panel (a) de la Figura 9.2 muestra que el producto total de la economía es igual a $OABC$, la participación del trabajo es igual a $ODBC$ y la renta es el residuo, o sea, la diferencia entre el producto total y el pago total de los salarios. Como la renta se calcula como un residuo, los salarios más la renta deben ser iguales al producto total. Sin embargo, una teoría de la distribución basada en la productividad marginal no llega de una manera tan evidente a esta conclusión. Si en los mercados competitivos cada factor recibe el valor de su producto marginal, ¿hay alguna razón para suponer que la suma de todos estos productos marginales será exactamente igual al producto total?

La teoría de la productividad marginal recién desarrollada sostenía que cada factor recibía su producto marginal. Al referirnos al panel (a) de la Figura 9.2, llegamos a la conclusión de que el producto físico marginal del trabajo es BC y que la masa salarial total es la cantidad de trabajo utilizada, OC , multiplicada por el producto marginal del trabajo, es decir, el área $ODBC$. En el panel (b) de la Figura 9.2, el producto físico marginal de la tierra es GH y la renta total es el producto marginal de la tierra, GH , multiplicado por la cantidad de tierra, OA , o sea, el área $OIGH$. ¿Es la suma de los salarios más la renta, si se calculan ambos utilizando el método del producto marginal, igual al producto total? ¿Es el área $ODBC$ (salarios) más el área $OIGH$ (renta) igual al área $OABC$ (producto total)? En otras palabras, ¿son los salarios calculados por medio del método del producto marginal ($ODBC$) iguales a los salarios calculados por medio del método

residual (*IFG*)? Puede hacerse la misma pregunta sobre la renta: ¿es *OIGH* igual a *DAB*? La proposición según la cual los pagos a los factores de producción son iguales al producto total puede expresarse por medio de una ecuación:

$$Q = PFM_L \cdot L + PFM_T \cdot T$$

En esta ecuación, Q es la cantidad física de producción (el producto total), PFM_L y PFM_T son los productos físicos marginales del trabajo y la tierra y L y T son las cantidades de trabajo y de tierra.

J. B. Clark afirmó que si se pagara a cada factor de producción su producto marginal, se agotaría exactamente el producto total, pero no hizo ninguna demostración de esta proposición. En la década de 1890 surgió una controversia sobre la cuestión, que se prolongó hasta entrado el siglo XX. Los economistas más importantes que participaron en ella fueron Wicksteed, Wicksell, Barone, Edgeworth, Pareto y Walras¹. Nos limitaremos a comentar las posturas de Wicksteed y Wicksell, cuyas aportaciones influyeron significativamente en el desarrollo de la teoría de la productividad marginal.

En 1894, P. H. Wicksteed publicó un pequeño panfleto titulado *An Essay on the Co-Ordination of the Laws of Distribution*, en el que sostenía que la teoría clásica era deficiente porque obligaba a explicar por separado los pagos a la tierra, al trabajo y al capital y que la teoría de la productividad marginal era mejor, en el sentido de que un único principio unificador explica el rendimiento de cualquier factor de producción. Wicksteed llegó a la conclusión de que en los mercados competitivos cada factor tenía un precio igual al valor de su producto marginal, lo cual, como reconoció el propio Wicksteed, llevaba a preguntarse si el producto total se agotaría si todos los factores recibían su producto marginal. Intentó demostrar que ocurriría así y llamó a este resultado *agotamiento del producto*. Aunque fracasó en su intento, sí señaló que para que se agotara el producto, tenía que haber competencia y las funciones de producción tenían que poseer ciertas propiedades. En una reseña de *Co-Ordination* de Wicksteed, A. W. Flux también contribuyó a estos avances². Demostró que el producto sólo se agotaría si las funciones de producción tenían ciertas propiedades matemáticas. Estas propiedades habían sido examinadas anteriormente por un matemático suizo, Leonhard Euler, cuyo nombre se ha asociado posteriormente a cuestiones relacionadas con el agotamiento del producto.

Para que los pagos a cada factor iguales a su producto marginal agoten exactamente el producto total, la función de producción debe tener la propiedad de que un aumento proporcional dado de todos los factores aumente la producción o producto total en la misma proporción. En nuestro ejemplo, si se duplica la cantidad de trabajo y de tierra, se duplica la producción total; si se triplican ambos factores, la producción se triplica, y así sucesivamente. En matemáticas, se dice que estas funciones son *homogéneas de grado uno*. También se dice que son “linealmente homogéneas”, aunque esa descripción puede ser engañosa para los que no son matemáticos, ya que no son necesariamente lineales. Una función de producción que es homogénea de grado menor que uno da lugar a una situación en la que un aumento proporcional de todos los factores pro-

¹ El mejor resumen reconocido de esta cuestión se encuentra en George Stigler, *Production and Distribution Theories*, Nueva York, Macmillan, 1941, Capítulo 12, “Euler’s Theorem and the Marginal Productivity Theory”.

² A. W. Flux, *Economic Journal*, 4, 1894, págs. 305–308.

voca un aumento *menos* que proporcional de la producción. Si la función de producción es homogénea en un grado mayor que uno, un aumento proporcional de todos los factores provoca un aumento más que proporcional de la producción.

Los economistas emplean la expresión *rendimientos de escala* para describir el comportamiento de la producción o de los costes en respuesta a los aumentos proporcionales de todos los factores. Si se incrementan todos los factores en la misma proporción y la producción total aumenta en la misma proporción, los costes medios no varían: este resultado se llama *rendimientos constantes de escala*. Las funciones de producción homogéneas de grado uno muestran rendimientos constantes de escala. Si se incrementan todos los factores proporcionalmente y la producción total aumenta en una proporción menor, hay *rendimientos decrecientes de escala* y costes medios crecientes. Los rendimientos decrecientes de escala vienen dados por funciones de producción homogéneas de grado menor que uno.

Una empresa que tenga una función de producción que muestre rendimientos constantes de escala y que venda toda su producción y compre sus factores en mercados perfectamente competitivos observará que si paga a todos los factores el valor de su producto marginal, estos pagos agotarán totalmente el ingreso total de la empresa. Cuando hay competencia en el mercado de factores, cada uno recibe el valor de su producto marginal y cuando hay competencia en el mercado de bienes finales, la empresa obtiene unos beneficios nulos. Si obtiene unos beneficios nulos, su ingreso total debe ser igual al coste total; y como el coste total es el pago de los distintos factores, el producto se agota.

Tal vez una sencilla representación algebraica aclare el problema. La cuestión, tal como la expuso Wicksteed y se debatió durante este periodo, era si el pago a cada factor de su producto marginal agotaba o no el producto total de una empresa. Antes lo hemos expresado en forma de ecuación para el caso de una sencilla función de producción en la que hay dos factores, trabajo y tierra.

$$Q = PFM_L \cdot L + PFM_T \cdot T$$

Multiplicando por el precio del bien final,

$$PQ = P \cdot PFM_L \cdot L + P \cdot PFM_T \cdot T$$

Ahora bien, $P \cdot PFM_L$ = valor del producto marginal del trabajo (VPM_L) y $P \cdot PFM_T$ = valor del producto marginal de la tierra (VPM_T). Por tanto,

$$PQ = VPM_L \cdot L + VPM_T \cdot T$$

El segundo miembro de la ecuación muestra los pagos totales del trabajo y los pagos totales de la tierra. Representa, pues, los costes totales de la empresa. El primero representa su ingreso total. En condiciones de competencia perfecta, todos los factores reciben el valor de su producto marginal y los beneficios son nulos, lo cual significa que el ingreso total de la empresa es igual al coste total. Los pagos a los factores de producción agotan, pues, el ingreso total de la empresa.

Una función de producción homogénea de grado mayor que uno muestra *rendimientos crecientes de escala* y costes medios decrecientes. Eso significa que los costes marginales deben ser menores que los costes medios y que el producto físico margi-

nal de un factor será mayor que su producto medio. Si los factores se compran en mercados competitivos, la empresa debe pagar a cada factor el valor de su producto marginal. Pero si todos los factores reciben el valor de su producto marginal, el ingreso total de la empresa será menor que los pagos a todos los factores. Este resultado puede demostrarse enfocando la cuestión desde el punto de vista de los costes o desde el punto de vista de la producción. Si una empresa que tiene costes decrecientes se comportara competitivamente y vendiera su producto a un precio igual al coste marginal, tendría pérdidas; es decir, los costes totales serían más altos que el ingreso total. Asimismo, si los productos físicos marginales de los factores son mayores que sus productos medios y si los factores reciben pagos iguales a sus productos marginales, los pagos a los factores serán mayores que la producción total y la empresa tendrá pérdidas.

Una función de producción homogénea de grado menor que uno muestra rendimientos decrecientes de escala, o sea, tiene costes medios crecientes. En este caso, los costes marginales son mayores que los costes medios y el producto físico marginal de un factor es menor que su producto medio. Una empresa que se comporte competitivamente igualará el coste marginal y el precio y con ese nivel de producción obtendrá beneficios. Eso implica que cuando todos los factores reciben el valor de su producto marginal, los pagos a los factores son menores que el producto total. En estas circunstancias, el ingreso total es mayor que los costes totales y la empresa obtiene beneficios.

Wicksell y el agotamiento del producto

Knut Wicksell, economista sueco que hizo algunas importantes aportaciones tanto a la teoría macroeconómica como a la microeconómica, fue un temprano descubridor independiente de la teoría de la productividad marginal. Se interesó por las cuestiones relacionadas con el teorema de Euler y el agotamiento del producto y contribuyó a resolverlos más que cualquier otro economista de su tiempo. En sus primeros escritos sobre el tema pensaba, como casi todos los demás economistas, que una empresa o una industria dada mostraba rendimientos crecientes, constantes o decrecientes de escala. Estas categorías parecían mutuamente excluyentes. Sin embargo, en 1902 Wicksell llegó a una conclusión muy distinta, a saber, que una empresa podía pasar por las tres fases de rendimientos de escala. Una empresa que estuviera aumentando la producción al principio experimentaría rendimientos crecientes de escala, pero tarde o temprano tendría rendimientos decrecientes de escala. En el nivel de producción en el que los rendimientos pasan de ser crecientes a decrecientes, debe haber rendimientos constantes de escala. Wicksell estaba desarrollando explícitamente el concepto de curva de coste medio a largo plazo de una empresa en forma de U, que mostraba costes medios decrecientes, después alcanzaba un punto mínimo y finalmente mostraba costes crecientes. Wicksell sostenía que no era necesario que la función de producción de una empresa fuera homogénea de grado uno para que se agotara el producto. Si las empresas producen en el nivel correspondiente al punto mínimo de la curva de coste medio a largo plazo y los beneficios son cero, el producto se agota. Wicksell argumentó que los mercados perfectamente competitivos producen estos resultados, ya que la competencia lleva a cada empresa a producir en el coste mínimo y a obtener unos beneficios nulos. Por tanto, aunque la función de producción de una empresa

generara rendimientos crecientes, constantes y decrecientes, la competencia garantiza que a largo plazo se encontrará en el punto de su función de producción en el que hay rendimientos constantes, en el cual la función es homogénea de grado uno y los costes medios son mínimos.

La solución de Wicksell al problema del agotamiento del producto suscitó nuevas e interesantes cuestiones teóricas, que los economistas estudiaron hasta bien entrado el siglo XX. Wicksell sugirió algunas explicaciones de la forma de la curva de coste medio a largo plazo, pero éstas no se comprendieron totalmente hasta la década de 1930.

Implicaciones éticas de la teoría de la productividad marginal

John Bates Clark (1847–1938) descubrió y desarrolló por su cuenta las ideas tanto de la utilidad marginal como de la productividad marginal. Su desarrollo de la teoría de la utilidad marginal no es tan perspicaz como el de Jevons, Walras o Menger, pero sus aportaciones a la teoría de la distribución basada en la productividad marginal pueden compararse con las de la segunda generación de economistas británicos y europeos. Clark reconoció que desarrolló la teoría de la productividad marginal en respuesta a las cuestiones suscitadas por el crítico social estadounidense Henry George³. En el Capítulo 5 vimos que Henry George había llegado a la conclusión de que el rendimiento de la tierra era una renta no ganada y, por tanto, había puesto en cuestión la legitimidad social de la renta. Las afirmaciones de George llevaron a Clark a intentar identificar el producto resultante de cada uno de los factores de producción y, por tanto, a la teoría de la productividad marginal. Su hijo, J. M. Clark, también llegó a ser un importante economista. En un artículo en el que resume las aportaciones de su padre a la teoría económica y las fuerzas intelectuales y sociales que influyeron en el contenido de las ideas de su padre, el joven Clark señaló que las afirmaciones éticas de J. B. Clark sobre la productividad marginal “están realizadas pensando en Marx y como mejor se interpretan es como una refutación seria y sin matizaciones de la teoría marxista de la explotación”⁴. El desarrollo de la teoría de la productividad marginal de J. B. Clark podría interpretarse, pues, como una reacción a las ideas económicas de Henry George y Karl Marx.

En los primeros escritos de Clark, cuya orientación no es tan teórica como sus aportaciones a la teoría de la productividad marginal, se observa claramente un interés por las cuestiones éticas. Sin embargo, su *Distribution of Wealth*, que contiene la esencia de su teoría de la distribución basada en la productividad marginal, también contiene un extenso desarrollo de los resultados éticos deseables de los mercados competitivos. No es necesario analizar detalladamente las aportaciones de Clark a la teoría de la productividad marginal. Lo relevante aquí es su conclusión de que en los mercados perfectamente competitivos cada factor de producción recibe un rendimiento igual al valor de su producto marginal. Este rendimiento mide la aportación de un factor tanto al producto que se produce como a la sociedad. El rendimiento del capital está justificado

³ J. B. Clark, *The Distribution of Wealth* [1899], Nueva York, Kelley and Millman, 1956, págs. viii, págs. 84–85.

⁴ J. M. Clark, “J. M. Clark on J. B. Clark”, en *The Development of Economic Thought*, ed. H. W. Spiegel, Nueva York, Wiley, 1952, pág. 610.

por el hecho de que el capital es productivo: el rendimiento no es un robo sino que es honrado y justo. El rendimiento de la tierra tampoco es una renta no ganada sino el rendimiento de la productividad de la tierra. Lo mismo ocurre con el rendimiento del trabajo. Clark llega a la conclusión de que la distribución de la renta a la que llevan los mercados perfectamente competitivos es una distribución éticamente correcta en el sentido de que remunera a los factores de producción de acuerdo con su contribución económica al producto social. Sostiene que las teorías de la explotación y las rentas no ganadas son simplistas porque no comprenden el funcionamiento de las fuerzas del mercado en una economía.

Las aportaciones de J. B. Clark al análisis marginal y especialmente a la teoría de la productividad marginal le valieron el reconocimiento mundial. Es justo decir que fue el primer economista estadounidense que hizo importantes aportaciones a la teoría económica. Sin embargo, las conclusiones éticas que extrajo de la teoría de la productividad marginal han atraído más la atención crítica que sus aportaciones a la teoría positiva. Tal vez sea justo en alguna medida, en el sentido de que Clark pensaba que sus conclusiones éticas eran sus aportaciones más importantes.

¿Qué valor tiene su argumento de que los mercados competitivos generan una distribución de la renta deseable desde el punto de vista ético? El problema más importante de este argumento es que viola la máxima de Hume: extrae una implicación ética de un análisis que no es ético. Lo que “debería” ganar una persona puede tener poca relación con lo que gana. También se han identificado otros muchos problemas. Por ejemplo, incluso dado el supuesto de que los mercados son perfectamente competitivos, no hay motivos para extraer la conclusión de que como cada *factor* recibe el valor de su producto marginal, cada *individuo* recibe un rendimiento que mide su contribución a la economía y a la sociedad. La renta de una persona depende del precio de los factores que vende en el mercado y de la cantidad de factores que vende. Los individuos que poseen capital y tierra reciben renta de estas fuentes, pero estos pagos representan la contribución de los factores, no de los individuos.

Otra de las dificultades que plantean las conclusiones éticas de Clark es que se basan en el supuesto de que los mercados son perfectamente competitivos. Clark era consciente del poder monopolístico tanto de las empresas como de los sindicatos y trató de examinar su influencia en la distribución de la renta y en sus conclusiones éticas. Su visión especialmente optimista lo llevó a pensar que estas desviaciones con respecto a los mercados competitivos eran poco importantes desde el punto de vista cuantitativo. Es interesante que uno de sus discípulos más brillantes, Thorstein Veblen, tuviera la misma visión que J. B. Clark de la economía y de la sociedad y llegara a una conclusión muy diferente sobre sus resultados éticos.

La productividad marginal como teoría del empleo

Aunque el análisis de la productividad marginal se desarrolló inicialmente para explicar las fuerzas que determinan los precios de los factores de producción y la distribución de la renta, pronto se creyó que la teoría también podía aplicarse a las fuerzas que determinan el nivel de empleo. En un marco analítico de equilibrio parcial, si el precio del trabajo sube, una empresa contratará menos trabajo hasta que el valor del producto marginal del trabajo sea igual al precio más alto del trabajo. Al contratarse menos trabajo, aumentará el producto físico marginal del trabajo y, por tanto, el valor del pro-

ducto marginal del trabajo. En la industria, el precio del trabajo dependerá de la demanda de trabajo, que depende del valor del producto marginal del trabajo y de la oferta de trabajo. Si el precio del trabajo en una industria es superior al nivel de equilibrio, la cantidad ofrecida de trabajo será mayor que la demandada, es decir, habrá un excedente de trabajo, o sea, desempleo.

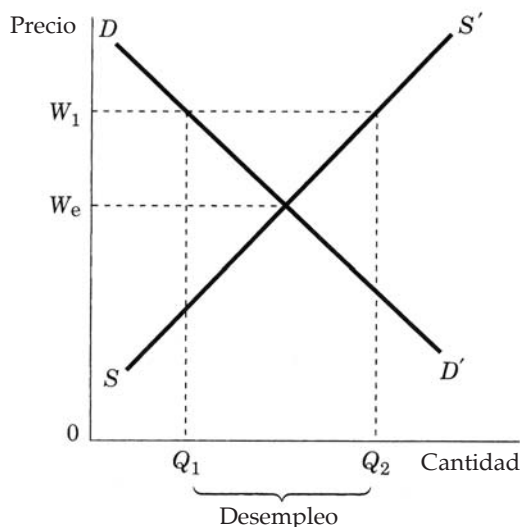
Cuando los analistas de la productividad marginal extendieron su teoría a toda la economía, llegaron a la conclusión de que el desempleo superior al desempleo friccional se debía a que los salarios vigentes eran más altos que el de equilibrio. El exceso de oferta de trabajo se explica, como el de cualquier otra mercancía, por medio del análisis de oferta y demanda. Dado este análisis y la flexibilidad de los salarios, un sistema de mercado corregirá automáticamente el desempleo, ya que los salarios bajarán. El desempleo es una manifestación de desequilibrio en los mercados de trabajo; cuando éstos retornan al equilibrio, el desempleo desaparece. Basándose en esta aplicación de la teoría de la productividad marginal, se han extraído diversas conclusiones para la política económica en las distintas épocas: que los salarios deben mantenerse flexibles y que todo lo que lo impida, como los convenios colectivos o la legislación sobre el salario mínimo, es negativo; que los sindicatos y la legislación sobre el salario mínimo pueden generar desempleo; que si una depresión provocara desempleo, los factores institucionales que hacen que los salarios sean rígidos podrían impedir que el mercado eliminara automáticamente el desempleo bajando los salarios.

La conclusión que se extraía de la teoría de la productividad marginal para la política macroeconómica era que las depresiones y el desempleo podían eliminarse permitiendo que los salarios bajaran. Aunque algunos economistas eran reacios por motivos sociales a abogar por una reducción de los salarios para eliminar el desempleo y las depresiones, apenas existen dudas de que la teoría ortodoxa llegó a estas conclusiones. Alvin Hansen, al analizar esta cuestión, cita los escritos de A. C. Pigou de la década de 1920, en los que describe una relación de ese tipo entre el empleo y los salarios. Hansen afirma que cita a “Pigou por ser el representante más eminente (y, además, uno de los más interesados en las cuestiones sociales) del pensamiento económico vigente en general en la década de 1920; cualquiera que se tomara la molestia podría añadir fácilmente innumerables referencias de multitud de economistas (incluidos párrafos de mis anteriores escritos)”⁵. Estas ideas, que se derivan de la teoría de la productividad marginal, continuaron siendo defendidas por los teóricos ortodoxos hasta que fueron muy criticadas por J. M. Keynes a mediados de la década de 1930. El Premio Nobel de economía J. R. Hicks dedicó dos capítulos de su *Theory of Wages* (1932) a analizar la regulación de los salarios y el desempleo y llegó a la conclusión de que la fijación artificial de los salarios en un nivel superior al de equilibrio competitivo bien por presiones de los sindicatos, bien a causa de la legislación, genera desempleo y que “el desempleo continuará hasta que se bajen los salarios artificiales o hasta que suban los salarios competitivos al nivel artificial”⁶.

Ilustraremos este razonamiento por medio del sencillo análisis de oferta y demanda de la Figura 9.3. La curva de demanda de trabajo, DD' , es el valor del producto marginal del trabajo. Al salario W_1 , la cantidad contratada de trabajo es OQ_1 . Las empresas

⁵ Alvin H. Hansen, *Business Cycles and National Income*, Nueva York, Norton, 1951, pág. 518, nota 6.

⁶ J. R. Hicks, *The Theory of Wages*, Londres, Macmillan, 1932, pág. 181.

Figura 9.3 El mercado de trabajo en desequilibrio

contratan trabajo hasta el punto en el que el salario pagado es igual al valor del producto marginal del trabajo. Al salario W_1 , la cantidad ofrecida de trabajo es OQ_2 . El exceso de oferta de trabajo al salario W_1 es igual a Q_1Q_2 y se llama desempleo. Si hay libres mercados, los salarios bajarán hasta el salario de equilibrio W_e y el desempleo desaparecerá. El desempleo es, pues, el resultado (1) de un desequilibrio temporal de los mercados de trabajo o (2) de algunos obstáculos que impiden que bajen los salarios.

La teoría de la productividad marginal, así como una firme postura a favor del *laissez faire*, llevaron a los economistas estadounidenses a sugerir que la mejor política para atenuar la depresión de principios de los años 30 era mantener al Estado alejado de la economía y dejar que el mercado bajara los salarios. Examinemos brevemente la principal crítica de Keynes a la teoría de la productividad marginal como teoría del empleo. Según esta teoría, los salarios son iguales al valor del producto marginal del trabajo en los mercados competitivos. El valor del producto marginal del trabajo es el producto físico marginal del trabajo multiplicado por el precio del bien final. Keynes señaló que aunque los salarios son un coste desde el punto de vista de la empresa, son renta desde el punto de vista del trabajador. Por tanto, mientras que una reducción de los salarios reduciría los costes de las empresas, también reduciría la renta del trabajo. Cuando las rentas del trabajo comienzan a disminuir, la demanda de bienes finales y su precio también disminuyen. Este descenso del precio de los bienes finales provoca una disminución del valor del producto marginal del trabajo. La dificultad de la teoría de la productividad marginal como teoría del empleo se halla en que supone que una reducción de los salarios no reduce la demanda de bienes finales, en otras palabras, que la oferta y la demanda agregadas no están interconectadas. La teoría centra la atención en el lado del coste de la reducción de los salarios y no tiene en cuenta lo que Keynes llamó demanda agregada.

Críticas a la teoría de la productividad marginal

La teoría de la productividad marginal fue criticada casi desde el momento en que se formuló por primera vez y algunas de estas críticas han proseguido hasta la actualidad. Las primeras críticas contenían ataques globales a la teoría general de la productividad marginal, ya se aplicara al trabajo, al capital o a la tierra, y análisis específicos de los problemas que surgen específicamente cuando se aplica la teoría a la determinación de los beneficios y del interés. En el siguiente apartado analizaremos estos problemas específicos; veamos ahora las primeras críticas más importantes a la teoría de la productividad marginal, a saber, que es imposible medir el producto marginal de un factor de producción.

La producción final de una empresa, de una industria o de la economía es el resultado de un esfuerzo conjunto del trabajo, la tierra y el capital y es imposible, según los críticos, distinguir los productos marginales de esos factores. F. W. Taussig (1859–1940), que destacó por su papel en la creación del departamento de economía de Harvard, afirma en sus influyentes *Principles of Economics* que en un proceso en el que se utiliza capital y trabajo “no está separado el producto de la herramienta por un lado y el del trabajo que la utiliza por otro... No podemos separar el producto del trabajo y el del capital”⁷. Existe una versión más conocida de esta crítica en la deliciosa obra de George Bernard Shaw, *Intelligent Woman's Guide to Socialism and Capitalism*. Shaw sostenía que aunque fuera deseable retribuir al trabajo dando a cada uno lo que produce, es imposible: “cuando un agricultor y sus trabajadores siembran trigo y lo recolectan, nadie en el mundo puede saber cuánto ha cultivado cada uno”⁸. Supongamos, por poner otro ejemplo, que unos carpinteros (trabajo) están construyendo una casa con martillos (capital). Si se contrata otro carpintero, ¿cuál es su producto físico marginal? En cualquier proceso de producción, el aumento del trabajo normalmente requiere un aumento simultáneo del capital, por lo que es difícil distinguir el producto marginal del trabajo adicional del producto marginal del capital adicional. La solución de Marshall a este problema sería medir el producto neto del trabajo deduciendo el coste del capital del valor del producto marginal del trabajo y el capital adicionales. J. B. Clark dio otra solución; propuso que se mantuviera constante la cantidad de capital, pero que se permitiera que variara su forma. Sin embargo, como la forma del capital sólo podría variar con el tiempo, la solución de Clark sugiere una visión a más largo plazo del problema del cálculo de los productos marginales.

LOS BENEFICIOS Y EL INTERÉS

Algunos de los primeros autores de la teoría de la productividad marginal, especialmente Eugen Böhm-Bawerk, se dieron cuenta de que aunque el análisis de la productividad marginal era una explicación satisfactoria del rendimiento del trabajo y de la tierra, no explicaba los rendimientos conocidos con el nombre de beneficios e interés.

⁷ F. W. Taussig, *Principles of Economics*, Nueva York, Macmillan, 1924, 3ª ed., II, págs. 213–214.

⁸ G. B. Shaw, *The Intelligent Woman's Guide to Socialism and Capitalism*, Nueva York, Brentano's, 1928, pág. 21.

Retrospectivamente, vemos que los problemas relacionados con la explicación de la naturaleza de los beneficios y del interés y de su cantidad no se habían ni siquiera manifestado antes de que se desarrollara el análisis de la productividad marginal.

La teoría económica clásica había dividido en su mayor parte los factores de producción en trabajo, tierra y capital. El rendimiento del trabajo son los salarios; el de la tierra son las rentas y el del capital son los beneficios. El término beneficios, tal como lo utilizan los economistas clásicos, comprende lo que hoy denominamos beneficios e intereses. Incluso los autores clásicos que desarrollaron teorías del interés las llamaron “teorías de los beneficios”. El hecho de que no distinguieran entre los beneficios y el interés como rendimientos es comprensible, ya que la empresa característica de la época desempeñaba tanto el papel de capitalista como el de empresario. El que aportaba el capital y el administrador eran la misma persona, por lo que no se hacía ninguna distinción entre los beneficios y los intereses. Uno de los logros del periodo que estamos estudiando fue el reconocimiento de la necesidad de distinguir entre los dos.

¿Podemos utilizar la teoría de la productividad marginal para explicar no sólo los salarios del trabajo, la renta de la tierra y los intereses del capital sino también los beneficios que obtienen los empresarios? Los autores de la época llegaron a la conclusión de que mientras que la teoría de la productividad marginal podía explicar satisfactoriamente los salarios y las rentas, los problemas peculiares de los beneficios y el interés requerían teorías más sofisticadas.

La teoría de los beneficios

Aunque los economistas clásicos aplicaron el término *beneficios* indiscriminadamente a toda la renta del capitalista-empresario, sí reconocieron que esta renta era un pago que contenía al menos tres elementos distintos: un pago por el uso del capital, un pago al empresario por los servicios de administración y un pago que compensaba por los riesgos de la actividad empresarial. Los pagos a la empresa por el uso del capital (suponiendo que este pago no entraña ningún riesgo) entran dentro de la clasificación moderna de *intereses*, que analizaremos en el siguiente apartado. ¿Podemos identificar la iniciativa empresarial como un cuarto factor de producción y considerar el producto marginal del empresario como medida de su contribución a la empresa por los servicios de administración y la asunción del riesgo?

J. B. Clark fue el primer autor más importante de la teoría de la productividad marginal que reconoció que esta solución no es satisfactoria. El rendimiento del empresario como gestor no es un beneficio sino un salario. Los beneficios –o para ser más exactos, los *beneficios puros*– son un residuo que queda después de que se paga a todos los factores utilizados por una empresa un precio igual a su coste de oportunidad. En los mercados perfectamente competitivos en equilibrio a largo plazo, todos los factores reciben el valor de su producto marginal, que también es igual a su coste de oportunidad. Partiendo de una función de producción homogénea, estos pagos son costes de la empresa y cuando se restan de los ingresos totales, generan un beneficio nulo. La existencia de beneficios debe atribuirse, pues, a que los mercados competitivos no están en equilibrio a largo plazo o a que los mercados reales no son perfectamente competitivos.

El equilibrio competitivo a largo plazo es, desde luego, un concepto teórico al que nunca se ajusta ningún mercado. Mantengamos, sin embargo, el supuesto de los

mercados competitivos y analicemos la aparición de beneficios en un mercado o en una economía que no está en equilibrio a largo plazo. Cuando las empresas compran factores para producir, asumen riesgos. El precio final del producto debe estimarse y el precio y los pagos de los factores se convierten en obligaciones contractuales. Si el ingreso total de la empresa es mayor que los pagos a los factores, se obtienen beneficios; si el ingreso es menor que los pagos, hay pérdidas. En los mercados perfectamente competitivos, los beneficios pueden atribuirse, pues, al desequilibrio que se produce mientras la economía se desplaza a una nueva posición de equilibrio a largo plazo.

J. B. Clark, Alfred Marshall y J. A. Schumpeter sugirieron una explicación de los beneficios según la cual éstos son una renta temporal resultante de los cambios dinámicos de la economía. Supongamos que una economía se encuentra en equilibrio a largo plazo, en el cual todos los factores reciben un rendimiento igual a su coste de oportunidad, y que los ingresos de una empresa representativa son iguales a sus costes. Un cambio de las preferencias de los consumidores o de la tecnología genera beneficios en algunas industrias. Estos beneficios son eliminados, sin embargo, por las fuerzas competitivas cuando el capital se desplaza a los mercados que tienen tasas de rendimientos mayores de lo normal. Por tanto, los beneficios no son un rendimiento de un factor de producción sino una ganancia imprevista relacionada con elementos dinámicos de la economía.

F. H. Knight (1885–1972) integró significativamente las teorías anteriores de los beneficios y las extendió combinando en una teoría los factores del riesgo, la capacidad de gestión y el cambio económico. En *Risk, Uncertainty, and Profit*, Knight distinguió entre los riesgos que asumen las empresas que pueden asegurarse y los riesgos para los que no existe ningún seguro⁹. Por ejemplo, una empresa puede perder su planta a causa de un incendio, pero la información actuarial permite cubrir este riesgo mediante un seguro. La prima del seguro se convierte en una parte de los costes de la empresa. Este tipo de riesgo no es, pues, una fuente de beneficios. Los beneficios existen porque hay incertidumbres en el mercado que no son asegurables. Éstas se deben a los cambios dinámicos del mercado. Sin embargo, si abandonamos el supuesto de la competencia perfecta, los beneficios pueden existir por varias razones, de las cuales la más importante es el poder de monopolio o de monopsonio.

Teoría del capital y del interés

Con el desarrollo de la teoría de la productividad marginal, los economistas comenzaron a distinguir con más cuidado entre los beneficios y el interés, lo que ha permitido el desarrollo de una teoría de los beneficios aceptada en general; sin embargo, la teoría del capital y del interés sigue siendo controvertida. Según Robert M. Solow, “cuando una cuestión teórica sigue siendo discutible después de 80 años, hay que presuponer que o bien está mal planteada, o bien es realmente profunda”¹⁰. C. E. Ferguson ha sugerido varios motivos por los que la teoría del capital continúa siendo discutible:

⁹ F. H. Knight, *Risk, Uncertainty, and Profit*, Boston, Houghton Mifflin, 1921.

¹⁰ Robert M. Solow, *Capital Theory and the Rate of Return*, Amsterdam, North-Holland, 1963, pág. 10.

Todo el mundo sabe o sospecha firmemente que la teoría del capital es difícil. Hay una razón superficial y es que una gran parte de la literatura sobre la teoría del capital ha estado envuelta en polémicas y cuestiones semánticas. Hay, sin embargo, una razón más fundamental. En la teoría del capital interviene el tiempo; y el tiempo implica expectativas e incertidumbre, aunque generalmente las dejamos de lado partiendo del supuesto de un estado estacionario o de una senda de crecimiento de la edad de oro¹¹.

Analizaremos primero el desarrollo de la teoría del capital y el interés desde 1890. Un grupo de autores, entre los que se encuentran Schumpeter, Fisher y Knight, llevaron a cabo un amplio estudio filosófico de la naturaleza del capital y de los motivos por los que *existía* el interés. Otro grupo sólo se ocupó superficialmente de las causas de la existencia del interés y concentró sus esfuerzos en la explicación de las fuerzas económicas que determinan el *tipo* de interés. Las teorías de las fuerzas que determinan el tipo de interés pueden clasificarse en no monetarias, monetarias y neokeynesianas; estas últimas son una síntesis de los otros dos enfoques en un modelo sugerido por primera vez por J. R. Hicks. Las teorías no monetarias del interés centran la atención en las fuerzas reales a largo plazo que fijan el tipo de interés; siguen, pues, la tradición clásica. Estas teorías perduraron desde el final del periodo mercantilista hasta la década de 1930. Las teorías monetarias del tipo de interés son la teoría de los fondos prestables y la teoría de la preferencia por la liquidez. Los tres autores más importantes sobre la teoría del interés entre 1890 y la década de 1930 son Böhm-Bawerk, Knight y Fisher, cuyas teorías examinamos en este capítulo.

Los mercantilistas pusieron el énfasis en el papel que desempeña el dinero en la economía, por lo que desarrollaron teorías monetarias del interés. Sostenían que los aumentos de la cantidad de dinero no sólo elevaban el nivel general de precios y reducían el valor del dinero sino que también bajaban el nivel general de tipos de interés. Algunos autores de la teoría del interés de la segunda mitad de la era mercantilista desarrollaron análisis más perspicaces. Aunque Richard Cantillon presentó una teoría no monetaria del tipo de interés, también señaló que los aumentos de la cantidad de dinero podían provocar una subida o una bajada de los tipos de interés. Si el aumento de la oferta monetaria iba primero a los ahorradores, el tipo de interés bajaba. Pero si iba a los gastadores, el tipo de interés subía, ya que el incremento del gasto provocaba un aumento de las inversiones de los empresarios y, por consiguiente, un aumento de la demanda de fondos prestables.

La teoría clásica, con su énfasis en las fuerzas reales a largo plazo que determinan la riqueza de las naciones, desarrolló teorías no monetarias o reales del interés. Los economistas clásicos sostenían que el tipo de interés depende de la tasa de rendimiento del gasto de inversión. Las fuerzas monetarias pueden alterar el tipo de interés a corto plazo, pero a largo plazo es la productividad del capital, que es una fuerza real, la que fija los tipos de interés. Ricardo lo expresó sucintamente cuando afirmó que el tipo de interés depende

de la tasa de beneficios que puede obtenerse empleando capital y que es totalmente independiente de la cantidad o del valor del dinero. Independientemente de que un banco prestara un

¹¹ C. E. Ferguson, "The Current State of Capital Theory: A Tale of Two Paradigms", *Southern Economic Journal*, 39, octubre, 1972, pág. 173.

millón, diez millones o cien millones, no alteraría permanentemente el tipo de interés de mercado, sólo alteraría el valor del dinero emitido¹².

Podríamos citar otros pasajes de Ricardo que indican que sí reconoció que el tipo de interés no es “totalmente independiente” de la cantidad de dinero. La cuestión es que el énfasis de los economistas clásicos en las fuerzas a largo plazo de la economía los llevó a restar importancia a las fuerzas monetarias, ya que éstas sólo tenían influencia a corto plazo en el tipo de interés y no podían alterar la productividad del capital, que era la fuerza real que fijaba los tipos de interés a largo plazo. Adoptando una perspectiva general, las teorías monetarias del interés estuvieron en boga durante unos 250 años, desde 1500 hasta 1750; y las teorías no monetarias propuestas por los economistas ortodoxos perduraron 180 años, desde 1750 hasta 1930. Durante la década de 1930, surgieron dos nuevas teorías monetarias del interés, la teoría de la preferencia por la liquidez y la teoría de los fondos prestables y con ellas se comprendió que una teoría del interés desarrollada en un modelo de equilibrio general debe incluir tanto las fuerzas monetarias como las fuerzas reales.

El problema del interés

El desarrollo de la teoría económica muestra que una nueva teoría que da respuesta a un viejo interrogante a menudo suscita otras nuevas. Ya hemos visto que el desarrollo del análisis de la productividad marginal echó por tierra la vieja teoría clásica de la distribución. La teoría clásica había dividido la población en trabajadores, capitalistas y terratenientes y había explicado los pagos a estos factores como salarios, beneficios y rentas. Como la teoría clásica de la distribución era una teoría residual, el problema del agotamiento del producto –determinar si los pagos a los factores eran iguales a la cantidad del producto total– no era una cuestión teórica. Fue la teoría de la productividad marginal la que primero planteó esta cuestión. Los marginalistas llegaron a la conclusión de que dados unos mercados perfectamente competitivos, la suma del valor de los productos marginales era igual al producto total en el equilibrio a largo plazo. No les preocupaba que esa conclusión exigiera funciones de producción homogéneas de grado uno. Si era necesario postular ese supuesto, sencillamente lo postularían. El concepto de agotamiento del producto suscitó, sin embargo, nuevas y complejas cuestiones sobre el interés y el capital. A continuación explicamos estas cuestiones, que llamaremos colectivamente el problema del interés, antes de examinar las respuestas que dieron los teóricos posteriores.

En condiciones de equilibrio a largo plazo en los mercados perfectamente competitivos, los factores de producción reciben todos los ingresos generados por la venta de los productos finales. Esta conclusión de la teoría de la productividad marginal planteó la siguiente pregunta: ¿cómo explicamos el rendimiento de capital llamado interés? El capital es un bien producido que se hace con trabajo y tierra, mientras que el trabajo y la tierra son factores de producción originales. La teoría de la productividad marginal sostiene que el rendimiento del capital debe ser exactamente igual al valor del trabajo

¹² David Ricardo, *On the Principle of Political Economy and Taxation*, en *The Works and Correspondence of David Ricardo*, eds. Piero Sraffa y M. H. Dobb, I, Cambridge, Cambridge University Press, 1953, págs. 363–364.

y la tierra utilizados para crear el capital. Si eso es cierto, ¿por qué recibe el capital otro rendimiento en forma de interés? En otras palabras, ¿por qué recibe el capital más de lo necesario para pagar el trabajo y la tierra utilizados para producirlo? El capital parece un factor de producción único en el sentido de que genera una plusvalía que su propietario recibe a perpetuidad.

Una respuesta evidente sería que el capital es productivo y que eso explica la existencia del interés. Sin embargo, esta respuesta no es satisfactoria. El capital es productivo, en el sentido de que el trabajo y la tierra utilizados con capital generan una cantidad mayor de producción. Pero la teoría de la productividad marginal sostiene que la productividad del capital hace que el rendimiento del trabajo y la tierra utilizados para producir el capital sea mayor, lo cual significa que el capital no podría recibir un rendimiento neto. El rendimiento del capital en condiciones de equilibrio a largo plazo debe ser exactamente igual al coste de producir el capital y, sin embargo, en el mundo real observamos que el propietario del capital obtiene constantemente renta procedente de intereses. El hecho de que el capital actual sea producto de trabajo, tierra y capital anteriores complica aún más la cuestión. La teoría de la productividad marginal sostiene que el mercado imputa el valor de la productividad del capital actual a los factores de producción utilizados para producirlo. Si utilizamos este procedimiento para ir hacia atrás en el proceso de producción, nos quedarán únicamente los factores de producción originales, el trabajo y la tierra. Para aclarar el problema del interés, examinemos otro factor de producción, el trabajo. El trabajo es productivo, pero el flujo de renta que recibe, o sea, los salarios, mide y es igual a su productividad. El trabajo no recibe ningún rendimiento neto, como parece que lo recibe el capital. El problema del interés fue reconocido por Böhm-Bawerk, pero quien lo expuso con mayor lucidez fue Schumpeter en el Capítulo 5 de su *Theory of Economic Development*, que se publicó por primera vez en alemán en 1912.

¿Cómo podemos explicar la fuente, la base y la persistencia del *interés*? Cuando examinamos algunas de las cuestiones relativas a los beneficios, observamos que en condiciones de equilibrio a largo plazo los beneficios desaparecen y se vuelven cero. Sin embargo, se observa que el interés persiste incluso en el equilibrio a largo plazo. Schumpeter no sólo planteó sucintamente el problema del interés sino que también sugirió un marco en el que examinar las posibles respuestas. El problema del interés tiene tres soluciones posibles. Una es que no hay dos factores de producción originales sino tres y el interés es el rendimiento del tercer factor. La segunda es que la teoría de la productividad marginal es incorrecta al sostener que en condiciones de equilibrio competitivo a largo plazo los ingresos generados por la venta de bienes finales son exactamente iguales al flujo de pagos a los factores de producción. La tercera solución es que la teoría de la productividad marginal es una teoría de los mercados estáticos competitivos; como la economía real no es ni competitiva ni estática, los elementos no competitivos o dinámicos de la economía pueden producir un tipo de interés positivo. Eso es lo que se refiere al problema del interés. Examinemos ahora algunas de las soluciones ofrecidas durante el periodo 1890–1930.

La teoría del interés de Böhm-Bawerk

Al principio de su carrera, Eugen Böhm-Bawerk, seguidor de Menger, se sintió atraído por el problema de la teoría del capital y el interés por dos razones. En primer lugar,

reconoció la existencia del problema del interés y comprendió las cuestiones teóricas que planteaba. En segundo lugar, al igual que a Menger y a los economistas austríacos en general, le llenaron de inquietud las condenas marxistas-socialistas de los beneficios y el interés como formas de explotación capitalista. Menger manifestó esta misma preocupación en sus *Principles*: “Una de las cuestiones más extrañas que han sido objeto de un debate científico es si la renta y el interés están justificados desde el punto de vista ético o si son ‘inmorales’... Pero me parece que la cuestión del carácter legal o moral de estos hechos está fuera del ámbito de nuestra ciencia”¹³.

La obra de Böhm-Bawerk titulada *Capital and Interest, a Critical History of Economical Theory*, publicada en alemán en 1884, evaluó con un sentido crítico las teorías anteriores del interés. Criticó despiadadamente estas teorías y expuso unas ideas especialmente rotundas sobre la teoría de la explotación de los socialistas, que, a su juicio, “no sólo es incorrecta sino que desde el punto de vista de su valor teórico, incluso ocupa uno de los puestos más bajos en la lista de representantes de algunas de las demás teorías; creo que es difícil encontrar en alguna otra parte tantas falacias, supuestos sin sentido y sin demostrar, contradicciones y ceguera frente a los hechos”¹⁴.

En 1888, Böhm-Bawerk expuso sus propias ideas sobre la teoría del capital y el interés en *The Positive Theory of Capital*: “Los bienes actuales valen, por regla general, más que los bienes futuros del mismo tipo y en la misma cantidad. Esta proposición constituye el núcleo y el centro de la teoría del interés que tenemos que presentar”¹⁵. Dada la existencia de un tipo de interés positivo, la afirmación es claramente correcta. En estas circunstancias, un individuo preferiría tener 1 dólar hoy a tenerlo dentro de un año, ya que el dólar recibido hoy podría prestarse y valer así más en el futuro. Sin embargo, la afirmación de Böhm-Bawerk no explica inmediatamente la causa de la existencia del interés, aunque sugiere que la razón fundamental por la que existen se halla en que los bienes actuales valen más que la misma cantidad de bienes en el futuro.

El examen de Böhm-Bawerk de las teorías anteriores del interés en *Capital and Interest* lo llevó a la conclusión de que nadie había explicado aún las causas del interés. Sostenía que estas causas no han de buscarse en la estructura institucional de la sociedad sino en consideraciones tecnológicas y económicas que son independientes de las formas sociales. En concreto, quería demostrar que las teorías del interés basadas en la explotación expuestas por Marx y otros socialistas eran incorrectas y que el fenómeno del interés existiría incluso en una sociedad socialista, ya que incluso en una sociedad de ese tipo los bienes actuales valdrían más que la misma cantidad de bienes en el futuro.

Böhm-Bawerk dio tres razones para explicar por qué el valor de los bienes actuales es más alto. “La primera gran causa de la diferencia entre el valor de los bienes actuales y el de los bienes futuros son las diferentes circunstancias actuales y futuras de los deseos y la provisión”¹⁶. La segunda razón para conceder un valor mayor a los bienes actuales se halla en que “subestimamos sistemáticamente los futuros deseos y los bienes

¹³ Carl Menger, *Principles of Economics*, Glencoe, Ill., Free Press, 1950, pág. 173.

¹⁴ Eugen Böhm-Bawerk, *Capital and Interest*, trad. al inglés de William Smart, Nueva York, Brentano's, 1922, págs. 390-391.

¹⁵ Eugen Böhm-Bawerk, *The Positive Theory of Capital* [1888], trad. al inglés de William Smart, Londres, Macmillan, 1891, pág. 237.

¹⁶ *Ibid.*, pág. 249.

que los satisfacen”¹⁷. Sin embargo, la tercera explicación que da Böhm-Bawerk a la existencia del interés se basa en el mercado de préstamos a los productores. Afirma que el interés existe debido a la superioridad técnica de los bienes actuales frente a los futuros.

El concepto de superioridad técnica de los bienes actuales frente a los futuros de Böhm-Bawerk suscitó algunas cuestiones que fueron objeto de numerosos análisis en la literatura de la época, especialmente en sus controversias con J. B. Clark e Irving Fisher. Estas cuestiones volvieron a examinarse todavía en la década de 1930 en una controversia entre F. H. Knight y Nicholas Kaldor. En las lecturas propuestas en este capítulo se analizan algunas de las cuestiones de menor importancia relacionadas con este tema.

Böhm-Bawerk sostenía que la tercera razón por la que existía el interés era independiente de las dos primeras. Pero Irving Fisher mantenía con razón que la mayor productividad de los métodos indirectos no daba como resultado un tipo de interés positivo en ausencia de las dos primeras razones de Böhm-Bawerk. Las dos primeras establecían, en esencia, que los individuos prefieren por razones psicológicas los bienes actuales a los bienes futuros. Supongamos que no prefieren los bienes actuales a los bienes futuros y examinemos la tercera razón por sí sola. Dado el supuesto de que el capital es productivo y de que la prolongación del proceso de producción aumentará el flujo de bienes finales, en ausencia de una preferencia temporal, una sociedad querría maximizar la cantidad de bienes finales que surgen del proceso productivo independientemente de la fecha en que surgen. Si a la sociedad le diera lo mismo el momento en que consume los bienes finales, la superioridad técnica de los bienes actuales no llevaría a los individuos a estar dispuestos a pagar intereses para consumir bienes hoy en lugar de consumirlos en el futuro. Böhm-Bawerk formuló todos los elementos necesarios para una teoría coherente del interés, pero se equivocó al concluir que la productividad del capital, por sí sola y al margen de la preferencia temporal, daría como resultado un tipo de interés positivo. Irving Fisher tomó las ideas fundamentales, pero confusas, de Böhm-Bawerk, descartó algunos de los elementos que no eran esenciales y formuló los puntos básicos de la teoría del interés aceptada actualmente.

Fisher y el interés

Aunque Irving Fisher adoptó muchos de los conceptos básicos de la teoría del interés de Böhm-Bawerk, su enfoque rompe claramente con el de Böhm-Bawerk y es el que adoptó la economía neoclásica. La teoría clásica se basaba en que era posible hacer una distinción razonablemente clara entre los factores de producción y en que los rendimientos de estos factores podían distinguirse como salarios, rentas, intereses y beneficios. Böhm-Bawerk siguió esta tradición; su análisis de la teoría del interés se basa, pues, en la creencia de que el rendimiento del capital es el interés y de que es necesaria una teoría especial para explicar el interés, por oposición a los salarios y las rentas. Fisher expuso sus ideas primero en su obra *The Rate of Interest* (1907) y después en una versión considerablemente revisada y pulida que se titula *The Theory of Interest* (1930).

¹⁷ *Ibid.*, pág. 253.

Fisher era contrario a la manera vigente de clasificar la renta en salarios, rentas, beneficios e intereses. Pensaba que el interés no era la parte de la renta que recibía el capital sino una manera de examinar los flujos de renta de todo tipo. Todos los agentes productivos generan flujos de renta a lo largo del tiempo. Si estos flujos se descuentan al tipo de interés vigente, se obtiene su valor capitalizado. El propietario de un agente productivo calcula el rendimiento en intereses de ese agente comparando su valor capitalizado con el flujo de renta. Bastarán algunos ejemplos para aclarar el punto de vista de Fisher. Se dice que la tierra recibe un rendimiento llamado renta; sin embargo, si comparamos el flujo de ingresos llamados rentas con el valor capitalizado de la tierra, el rendimiento es el interés. Como dice Fisher, “la renta y el interés son meramente dos formas de medir los mismos ingresos”¹⁸. Frank Knight estaba de acuerdo con esta manera de enfocar la teoría del interés y habló largo y tendido sobre ella en sus escritos acerca del tema. Knight sostenía que “sólo los accidentes históricos o la ‘psicología’ pueden explicar el hecho de que se haya considerado que el ‘interés’ y la ‘renta’ proceden de fuentes distintas, concretamente, de agentes naturales y de bienes de capital”¹⁹. El rendimiento del trabajo que se ha llamado históricamente salarios también puede concebirse como un interés. Una inversión en formación profesional aumenta el flujo futuro de ingresos de un trabajador. Por tanto, el agente productivo que normalmente se llama trabajo puede concebirse como capital y el interés es el tipo al que debe descontarse la corriente de ingresos para igualarla al coste de la formación. Desde esta perspectiva, Fisher llegó a la conclusión de que “los intereses no son parte de los ingresos sino todos ellos”²⁰. Fisher desechó la clasificación de los factores de Böhm-Bawerk y su concepto de periodo de producción, sosteniendo que el interés surge al ajustar los individuos sus flujos de ingresos en el mercado. El tipo de interés mide el precio que pagan los individuos para recibir renta ahora en lugar de en el futuro. El propietario de cualquier agente productivo siempre tiene la opción de alterar el flujo de ingresos. Los gastos actuales de consumo pueden reducirse para comprar o construir maquinaria que aumente los futuros flujos de ingresos o para invertir en la formación necesaria para realizar en el futuro un trabajo mejor remunerado.

Dos son los tipos de fuerzas que determinan los tipos de interés en una economía de mercado: las fuerzas subjetivas, que reflejan las preferencias de los individuos por los bienes o los ingresos actuales frente a los bienes o ingresos futuros; y las fuerzas objetivas, que dependen de las oportunidades de inversión y de la productividad de los factores utilizados para producir bienes finales. Los individuos pueden alterar sus flujos de ingresos pidiendo préstamos, prestando, invirtiendo o desinvirtiendo. Sus actos dependen de sus preferencias temporales, de las tasas de rendimiento de las diferentes inversiones y del tipo de interés vigente en el mercado. Böhm-Bawerk creía que la productividad del capital –lo que él llamaba la superioridad técnica de los bienes actuales– podía explicar por sí sola la existencia del interés. Fisher sostenía que tanto la productividad del capital como las preferencias temporales individuales son necesarias para explicar la existencia del interés. En otras palabras, la productividad del capital lleva a posponer la demanda de renta del consumo actual al consumo futuro;

¹⁸ Irving Fisher, *The Theory of Interest* [1930], Nueva York, Kelley and Millman, 1954, pág. 331.

¹⁹ Frank Knight, “Capital and Interest”, en *Readings in the Theory of Income Distribution*, Filadelfia, Blakiston, 1949, págs. 391–392.

²⁰ Fisher, *Theory*, pág. 332.

pero a menos que los individuos prefieran los bienes actuales a los bienes futuros, no habrá un tipo de interés positivo.

Aunque la exposición de la teoría del interés de Fisher introduce el análisis de las curvas de indiferencia cuando se aplica a casos sencillos y las matemáticas cuando se aplica a una serie de individuos y una serie de periodos de tiempo, podemos comprender la esencia de su enfoque utilizando el análisis más convencional de oferta y demanda. Los individuos pueden alterar sus flujos de ingresos ahorrando (invertiendo) o desahorrando (pidiendo préstamos). La oferta de ahorro es una función del tipo de interés: cuando los tipos de interés son más altos, la cantidad de ahorro aumenta. Una persona tendrá una preferencia entre los ingresos actuales y los ingresos futuros y ahorrará o desinvertirá hasta que su relación marginal de preferencia temporal entre los ingresos futuros y los actuales sea igual al tipo de interés. La curva de demanda de inversión también es una función del tipo de interés; y cuando los tipos de interés son más bajos, la cantidad demandada aumenta. Fisher llamó tasa marginal de rendimiento con respecto a los costes a la tasa esperada de beneficios de la inversión; es análoga al concepto de eficiencia marginal del capital de Keynes. Ahorrando y desahorrando, los individuos pueden alterar sus flujos de renta; la posición de equilibrio u óptima de una persona exige que la tasa marginal de rendimiento con respecto a los costes sea igual al tipo de interés. El mercado alcanza el equilibrio cuando la cantidad de fondos que quieren pedir prestada los prestatarios es igual a la que quieren prestar los prestamistas. Los tipos de interés varían hasta que eso ocurre. Por ejemplo, si al tipo de interés vigente los deseos de prestar son mayores que los deseos de pedir prestado, el tipo baja. En el equilibrio a largo plazo, las medidas que toman los individuos para alterar su flujo de ingresos hacen que el tipo de interés iguale la tasa marginal de preferencia temporal y la tasa marginal de rendimiento con respecto a los costes. La postura de Fisher, que es en realidad más sofisticada de lo que hemos mostrado en nuestro resumen, supuso un importante avance con respecto a las ideas anteriores sobre la naturaleza del interés y las fuerzas que determinan el tipo de interés.

El problema del interés: resumen

Hacia principios del siglo XX, los economistas ortodoxos comenzaron a aplicar el análisis marginal a la fijación del precio de los factores de producción y a una teoría de la distribución. La teoría de la productividad marginal planteó la cuestión del agotamiento del producto al concluir que en los mercados perfectamente competitivos la suma de los productos marginales de los factores agotaba el producto total. Esa conclusión planteó serias cuestiones teóricas en relación con el rendimiento del capital. Parecía que el capital recibía un rendimiento en forma de intereses a perpetuidad; pero si el valor del producto final era absorbido totalmente por los factores de producción, el capital no podía obtener ningún rendimiento en forma de interés. El valor del producto de un bien de capital revertiría en forma de valores más altos pagados a los factores de producción utilizados para producir el bien de capital.

Las teorías del interés de Böhm-Bawerk y Fisher resuelven esta aparente contradicción, atribuyendo la existencia del interés en el equilibrio competitivo a largo plazo al hecho de que los individuos prefieren los bienes actuales a una cantidad igual de bienes futuros. Debido a esta preferencia temporal, el pago que se realiza hoy a un factor de producción es menor que el valor de los bienes finales producidos mañana. Los facto-

res de producción reciben los valores descontados de sus productos marginales; la diferencia entre estos valores descontados y el valor del producto marginal cuando se producen los bienes finales es el interés.

RESUMEN

La década de 1890 fue testigo de importantes y nuevos avances en la teoría microeconómica. Aunque los primeros marginalistas habían hecho hincapié en las diferencias de contenido entre sus ideas y las de la ortodoxia clásica, los economistas fueron dándose cuenta de que la diferencia importante estaba en su método, es decir, en su utilización del marginalismo y de la construcción de modelos abstractos. La primera generación de autores marginalistas había aplicado su técnica casi exclusivamente al lado de la demanda y al hogar y había desarrollado pocos instrumentos teóricos para explicar la oferta, los precios de los factores de producción, la distribución de la renta y los problemas específicos que planteaban el interés y los beneficios. Pero la nueva técnica para examinar las fuerzas económicas que actuaban en el margen llegó a utilizarse para obtener curvas de demanda de los factores de producción y para indicar a las empresas la manera óptima de contratar los diversos factores. Se desarrolló la teoría de la distribución basada en la productividad marginal, que planteó nuevas e interesantes cuestiones teóricas. Como los economistas clásicos habían utilizado una teoría residual de la distribución, la suma de los pagos a los factores de producción era necesariamente igual al producto total. La nueva teoría sostenía que cada factor recibía su producto marginal, lo que planteó la cuestión del agotamiento del producto. Se descubrieron las propiedades matemáticas que debían tener las funciones de producción para provocar el agotamiento del producto y se afirmó que los mercados perfectamente competitivos en equilibrio a largo plazo satisfacían estas condiciones. Pero esta solución llevó a otros problemas, como las fuerzas económicas que determinan las curvas de coste medio a largo plazo de las empresas y la compatibilidad de los rendimientos constantes de escala con la competencia.

J. B. Clark trató de extraer conclusiones éticas de la teoría de la productividad marginal. Otros la utilizaron para explicar las depresiones. Fue criticada por diversas razones, de las cuales la más importante era que resultaba imposible determinar el producto marginal de los factores que intervenían conjuntamente en la producción. Los economistas pronto reconocieron que los beneficios y el interés eran rendimientos que exigían un estudio específico. Se ofrecieron algunas teorías de los beneficios, que concluían todas ellas esencialmente que los beneficios se deben al poder de monopolio o a la existencia de desequilibrios temporales en los mercados perfectamente competitivos. La tradición clásica de explicar el interés como un fenómeno no monetario persistió, pero se reconocieron las preferencias temporales personales como una causa subjetiva del interés, además de la causa objetiva clásica, que es la productividad del capital. Como consecuencia, la teoría del interés pudo encajarse en el modelo básico de oferta y demanda que estaba surgiendo en ese periodo. Cuando examinemos la economía marshalliana en el Capítulo 10, podremos resumir y evaluar las virtudes relativas del énfasis de la escuela de la utilidad marginal en la demanda, el énfasis clásico en la oferta y el intento de Marshall de abordar estas cuestiones.

Términos clave

agotamiento del producto
beneficios
beneficios puros
funciones de producción
homogénea de grado uno
interés
principio de los rendimientos
decrecientes

producto marginal
producto medio
rendimientos constantes de escala
rendimientos crecientes de escala
rendimientos decrecientes de escala
rendimientos de escala
valor del producto marginal

Preguntas para repasar, debatir e investigar

1. La teoría clásica de la distribución no se ocupa de la cuestión del agotamiento del producto, a diferencia de la teoría de la distribución basada en la productividad marginal. Explique esta afirmación.
2. Escriba un ensayo explicando la distribución de la renta en Estados Unidos por medio de la teoría de la productividad marginal. ¿Cuáles son algunos de los problemas que se plantean al utilizar la teoría de la productividad marginal para explicar la distribución de la renta en Estados Unidos?
3. ¿Por qué sostenía J. B. Clark que los mercados perfectamente competitivos generaban una distribución justa de la renta?
4. ¿Cuáles son los errores del argumento de J. B. Clark de que los mercados competitivos generan una distribución de la renta ideal desde el punto de vista ético?
5. Analice los problemas que se plantean cuando se intenta justificar desde un punto de vista ético una distribución dada de la renta.
6. Explique el papel de los conceptos de productividad marginal en los argumentos de que la legislación sobre el salario mínimo provoca desempleo.
7. Explique por qué no puede utilizarse la teoría de la productividad marginal para explicar los beneficios.
8. Escriba un ensayo en el que examine el papel del riesgo y el cambio económico dinámico en la explicación de los beneficios.
9. El tipo de interés depende de la oferta y la demanda. Explique las fuerzas que se encuentran detrás de la oferta y la demanda.
10. ¿Cómo podría averiguar la tasa de rendimiento (el tipo de interés) de su formación universitaria?

11. La profesora despistada está de vuelta con otra tarea para usted. En esta ocasión está escribiendo un artículo sobre la teoría de la distribución de John Bates Clark. Ha anotado como acostumbra la cita siguiente:

...conocemos, además, tres leyes, de las cuales la primera es una ley que podríamos llamar ley de la eficiencia variable de la riqueza de los consumidores, que es la base del valor natural; la segunda es la ley de la eficiencia variable de la riqueza de los productores, que es la base del interés natural; y la tercera es la ley de la eficiencia variable del trabajo, que subyace a los salarios naturales. Estas leyes se encuentran entre las verdades universales de la ciencia económica.

Como siempre, no recuerda dónde encontró la cita. Su tarea es buscar la cita bibliográfica completa.

Lecturas propuestas

- Allen, William R., "Irving Fisher, F. D. R., and the Great Depression", *History of Political Economy*, 9, invierno, 1977.
- Böhm-Bawerk, Eugen, *The Positive Theory of Capital*, trad. al inglés de William Smart, Londres, Macmillan, 1891.
- Clark, John Bates, *The Distribution of Wealth*, Nueva York, Kelley and Millman, 1956.
- Conrad, J. W., *An Introduction to the Theory of Interest*, Berkeley, University of California Press, 1959.
- Hutchison, T. W., *A Review of Economic Doctrine, 1870–1929*, Oxford, Clarendon Press, 1953.
- Knight, Frank H., *Risk, Uncertainty, and Profit*, Boston, Houghton Mifflin, 1921.
- Robertson, Dennis H., "Wage-Grumbles", en *Readings in the Theory of Income Distribution*, Filadelfia, Blakiston, 1949.
- Schumpeter, Joseph A., *The Theory of Economic Development*, Cambridge, Mass., Harvard University Press, 1955.
- Stigler, George J., *Production and Distribution Theories*, Nueva York, Macmillan, 1941.
- Weston, J. Fred, "The Profit Concept and Theory: A Restatement", *Journal of Political Economy*, 62, abril, 1954.

10

Alfred Marshall y la economía neoclásica

*“La doctrina económica no es un corpus de verdades concretas
sino una máquina para descubrirlas.”*

—Alfred Marshall

Alfred Marshall (1842–1924) se considera uno de los dos aspirantes al título de padre de la teoría microeconómica neoclásica (el otro es Léon Walras). Basándose en las obras de Smith, Ricardo y J. S. Mill, Marshall desarrolló un marco analítico que sigue siendo hoy la base estructural de la teoría económica que se enseña actualmente en los cursos universitarios intermedios de teoría económica y de una gran parte de la política económica. Para que el examen de sus ideas fuera realmente exhaustivo habría que incluir casi toda la teoría microeconómica actual de equilibrio parcial, por lo que el análisis de este capítulo debe considerarse una sucinta introducción a las obras de este gran pensador.

LA CANDIDATURA DE MARSHALL A PADRE DEL NEOCLASICISMO

Marshall llegó a la economía habiendo estudiado matemáticas en la universidad y con el ferviente deseo humanitario de mejorar la calidad de vida de los pobres. Su formación inicial y el ambiente familiar lo predispusieron a ordenarse en la iglesia anglicana, pero sus estudios en la Universidad de Cambridge revelaron su clara preferencia y aptitudes para las matemáticas. Tras concluir sus estudios, se quedó, pues, en Cambridge como profesor de matemáticas. Sin embargo, pronto lo atraparon sus lecturas de metafísica, ética y economía. A finales de la década de 1860, tenía tanto interés por la economía que decidió dedicarse a la docencia en lugar de a la vida religiosa. Comenzó a enseñar economía en Cambridge y bajo la influencia de los escritos de dos economistas matemáticos anteriores, Cournot y von Thünen, empezó a traducir al lenguaje matemático el análisis económico de Ricardo y de J. S. Mill.

Marshall comenzó su estudio de la economía en una época históricamente propicia. Ya hemos señalado el desmoronamiento de los fundamentos de la teoría clásica. La doctrina malthusiana de la población sostenía que los salarios reales bajarían a medida que aumentara la población, pero la historia económica inglesa continuaba demostrando lo contrario. J. S. Mill estaba tan insatisfecho con la teoría del fondo de salarios que en 1869 la había rechazado expresamente. Karl Marx había construido un original análisis basado en la teoría clásica y había invocado la revolución. A la escuela histórica alemana y a algunos autores ingleses, como Leslie y Bagehot, les ofendían algunos principios fundamentales de la teoría económica clásica. En 1871, Jevons y Menger atacaron el énfasis casi exclusivo de la teoría clásica en la oferta. Las medidas basadas en la teoría clásica también estaban siendo criticadas. Por ejemplo, el *laissez faire* difícilmente podía parecer adecuado a la luz de las pésimas condiciones de vida y de trabajo de la creciente población de obreros fabriles ingleses. Era, pues, un momento propicio para la aparición de Alfred Marshall, un hombre que poseía una inmensa erudición y sabiduría y que entre 1867 y 1890 forjó concienzudamente los principios del análisis de oferta y demanda.

Jevons se apresuró a decir que había destruido la teoría clásica del valor y había revolucionado la teoría económica; pero Marshall ensayó sus ideas con sus estudiantes y sus colegas durante más de veinte años antes de presentarlas prudentemente en 1890 en sus *Principles of Economics*. Como dijo Keynes acertadamente, "Jevons vio cómo hervía la tetera y gritó encantado como un niño; Marshall también había visto cómo hervía y se sentó callado a construir una máquina"¹. La máquina analítica que construyó Marshall refleja tanto su personalidad como el entorno en el que se educó. Su creencias religiosas anteriores, que se tradujeron más tarde en un sosegado humanitarismo, despertaron en él una honda preocupación por los pobres, así como una optimista convicción de que el estudio de la economía podía facilitar los medios para mejorar el bienestar de toda la sociedad. Su erudición lo había familiarizado con los ataques de los economistas de orientación histórica, que se oponían a la idea de que la teoría económica era un corpus de verdades absolutas aplicable a todas las épocas y lugares. En una conferencia inaugural pronunciada con motivo de su nombramiento para ocupar una cátedra en Cambridge en 1885, el propio Marshall se refirió a esta crítica: "La única parte de la doctrina económica que no puede afirmar que es universalidad carece de dogmas. No es un corpus de verdades concretas sino una máquina para descubrirlas"².

Marshall trató de conjugar su formación matemática inicial con sus conocimientos de historia para construir una máquina de investigación que fuera adaptable a los cambios de los tiempos. Sin embargo, consciente de la apresurada conclusión de J. S. Mill en 1848 de que la teoría del valor estaba completa, Marshall esperaba que sus propias aportaciones a la economía se quedaran anticuadas a medida que surgieran nuevas teorías para satisfacer las necesidades de una sociedad en constante transformación. También conocía la afirmación de Jevons sobre la originalidad de su teoría y su creencia de que había sustituido la teoría clásica del valor basada en el coste de producción por una teoría en la que el valor depende totalmente de la demanda. Marshall esperaba, por supuesto, que sus propias ideas fueran tanto originales como perdurables, pero quería sobre todo ser comprendido no sólo por sus colegas economistas

¹ J. M. Keynes, *Essays and Sketches in Biography*, Nueva York, Meridian, 1956, pág. 58.

² A. C. Pigou (comp.), *Memorials of Alfred Marshall*, Nueva York, Kelley and Millman, 1956, pág. 159.

sino también por la comunidad en general y especialmente por la comunidad empresarial. Así pues, aunque comenzó a desarrollar la estructura matemática fundamental de su teoría hacia 1870 y más tarde desarrolló la técnica básica para ilustrar con gráficos el análisis de oferta y demanda, en realidad no publicó sus hallazgos hasta 1890 y entonces lo hizo únicamente colocando las matemáticas y los gráficos en notas a pie de página y en apéndices. Marshall, extraña mezcla de teórico, humanista, matemático e historiador, trató de señalar el camino para resolver la controversia metodológica de su tiempo, atemperando al mismo tiempo lo mejor del análisis clásico con los nuevos instrumentos de los marginalistas para explicar las fuerzas que determinan los precios y la asignación de los recursos.

Aunque Marshall es una destacada figura en el desarrollo de la teoría económica, su negativa a adoptar posturas rígidas sobre cuestiones teóricas y metodológicas ha causado muchos problemas a las generaciones posteriores de economistas. En su intento de hacer juicios equilibrados, a veces fue vago e indeciso. A menudo parecía decir que todo es relativo: Ricardo tenía razón, pero también estaba equivocado; la teoría abstracta es buena y mala; el método histórico puede ser útil, pero la teoría también es necesaria; los pagos a los factores de producción determinan los precios desde un punto de vista, pero son determinados por los precios desde otro. Algunos lectores ven en esta flexibilidad con respecto a las cuestiones teóricas y metodológicas una demostración de verdadera sabiduría, pero otros, especialmente los economistas matemáticos más abstractos, se irritan por lo que consideran indecisión de la economía de Marshall. No obstante, su estilo ha dado origen a abundante literatura que trata de descubrir lo que “pretendía decir realmente” Marshall.

Aunque Marshall hizo sus aportaciones al pensamiento económico hace más de cien años, sigue interesando a muchos historiadores del pensamiento económico. Hemos enumerado algunos escritos de dos de los principales estudiosos marshallianos, Peter Groenewegen y John Whitaker, en las lecturas propuestas al final de este capítulo. Sugerimos especialmente el examen de la excelente biografía de Marshall realizada por Groenewegen y publicada en 1995.

El ámbito de la economía

El Capítulo 1 del Libro I de los *Principles of Economics* de Marshall comienza con una definición amplia y flexible de economía: “La economía política o economía es el estudio de la humanidad en las actividades ordinarias de la vida; examina la parte de los actos individuales y sociales que está más conectada con el logro y el uso de los requisitos materiales del bienestar”³.

Un aspecto interesante y algo paradójico de esta definición es que utiliza dos términos diferentes para referirse al concepto al que alude: *economía política* y *economía*. Dada su amplia definición de economía, sería de esperar que hubiera utilizado la terminología más amplia de la economía política. El hecho de que empleara ambos términos refleja algunas de las cuestiones metodológicas de la época. El término economía política, que era entonces más frecuente que el de economía, implica que la economía y la política están relacionadas y que la economía, como disciplina de las ciencias sociales,

³ Alfred Marshall, *Principles of Economics*, 8ª ed. [1920], Londres, Macmillan, 1948, pág. 1.

está íntimamente conectada con los juicios normativos. Pero John Neville Keynes, colega y amigo de Marshall a quien interesaban especialmente las cuestiones metodológicas, publicó en 1891 una obra titulada *The Scope and Method of Political Economy*, en la que distinguió claramente tres ramas de la economía: la *economía positiva*, que englobaba la rama científica de la economía; la *economía normativa*, que consideraba cuáles debían ser los objetivos de la sociedad; y el *arte de la economía*, que relacionaba las ideas de la rama de la ciencia positiva con los objetivos determinados en la rama normativa. Según Keynes, en los análisis de la rama positiva eran preferibles los términos economía y ciencia económica a economía política, porque estos términos subrayaban el carácter científico de la economía. Marshall, a diferencia de Ricardo y J. S. Mill, decidió llamar a su libro *Principles of Economics* en lugar de *Principles of Political Economy* y finalmente suprimió el término economía política en favor del término economía. Lo paradójico de su elección del término economía es que practicó, más que casi cualquiera de sus contemporáneos, el arte, no la ciencia, de la economía. Centró la atención en la teoría aplicada y no se interesó por la ciencia pura de la economía. Este cambio se debió probablemente a dos razones. La primera podría ser su deseo de distinguir su enfoque del enfoque de Marx, que a menudo se denominaba economía política. La segunda es que Marshall estaba intentando conseguir la aceptación de la economía como un campo de estudio independiente en Cambridge, donde enseñaba, y el término economía política, que sugería el solapamiento de distintos campos, no era útil en ese intento.

Otro interesante aspecto de la definición es lo amplia y flexible que es; algunos dirían lo endeble. Basándose en la definición, ¿cómo puede distinguirse la economía de la ciencia política, la sociología, la psicología, la antropología y la historia? La vaga definición de Marshall no se debe a que su pensamiento sea descuidado o carente de rigor sino a una renuencia consciente a separar claramente la economía de las demás ciencias sociales. La naturaleza no traza fronteras tan nítidas, decía, y el economista no consigue nada definiendo el ámbito de la disciplina en un sentido demasiado estricto. En el apéndice C, titulado “El ámbito y el método de la economía”, Marshall examinó (con su característica postura conciliadora) las virtudes relativas y la viabilidad del desarrollo de una ciencia social unificada por oposición al desarrollo de cada disciplina por separado. La idea de unificar las ciencias sociales le atraía, pero recordaba que tanto el gran Comte como Herbert Spencer habían fracasado en ese empeño. Por otra parte, observaba que las ciencias físicas habían hecho grandes avances gracias a la especialización. Decidió finalmente que la cuestión no podía resolverse genéricamente:

La economía ha hecho mayores avances que cualquier otra rama de las ciencias sociales, porque está más definida y es más exacta que cualquier otra. Pero cada ampliación de su ámbito implica una cierta pérdida de precisión científica; y la cuestión de si la pérdida es mayor que la ganancia que se obtiene ampliando su ámbito, no debe dirimirse por medio de una regla estricta⁴.

Marshall sugirió que cada economista define el ámbito de la economía en función de sus propias inclinaciones, ya que algunos es más probable que trabajen mejor dentro de una definición bastante estricta del ámbito de la economía y otros dentro de un

⁴ *Ibid.*, pág. 780.

marco más amplio. Marshall advirtió que los que elijan una definición amplia de economía y extiendan su análisis a otras áreas de las ciencias sociales deben tener mucha precaución, pero si trabajan con cuidado, prestarán un gran servicio a la economía y a las demás ciencias sociales.

Marshall introdujo otra interesante cuestión en su análisis del ámbito de la economía, a saber, la complejidad de la relación entre los deseos de la sociedad y su actividad económica. ¿Podría decirse que la economía es el estudio de la forma en que la actividad económica satisface los deseos de la sociedad? Marshall rechazó esta definición porque sugiere que los deseos son una variable que se determina de forma independiente y de la que las actividades económicas son subsidiarias. En su análisis de la relación entre los deseos y las actividades del Capítulo 2 del Libro III, trató de corregir la conclusión, a su juicio, incorrecta de Jevons y Menger y de sus predecesores, que parecían concebir “la teoría del consumo como la base científica de la economía”. Evaluó la importancia relativa de la demanda (deseos) y la oferta (actividades) en el contexto más amplio posible. Pensaba que nuestros deseos no son algo que surja en nuestro interior independientemente de nuestras actividades sino que muchos de nuestros deseos son, por el contrario, un producto directo de nuestras actividades. Aplicando esta idea a la década de 2000, sería un error ver en el deseo de una familia “yuppie” de tener un monovolumen el punto de partida del análisis económico, ya que este deseo probablemente se deba a la percepción que tiene la familia de su papel en la sociedad. Marshall sugirió que los economistas comenzaran con un estudio preliminar de la demanda, pasaran a las actividades y la oferta y volvieran entonces a la demanda. Sostenía que eso les permitiría apreciar las complejas conexiones entre los deseos y las actividades. Obligado a elegir entre la supremacía de los deseos y la supremacía de las actividades en el análisis económico, Marshall optaría por las actividades; eso refleja su afinidad con la economía clásica, que hacía hincapié en la oferta, y lo diferencia de Jevons y Menger, que hacían hincapié en la demanda:

Una gran parte de las cuestiones que interesan principalmente en la ciencia de los deseos procede de la ciencia del esfuerzo y las actividades. Las dos se complementan mutuamente; cualquiera de ellas está incompleta sin la otra. Pero si cualquiera de ellas, más que la otra, puede afirmar que es la intérprete de la historia del hombre, ya sea desde el punto de vista económico o desde cualquier otro punto de vista, ésta es la ciencia de las actividades y no la de los deseos ⁵.

Las preocupaciones humanitarias de origen religioso de Marshall lo llevaron a pensar que la erradicación de la pobreza era la principal tarea de la economía. Sostenía que la clave para resolver estos problemas se halla en los hechos y las teorías de los economistas y lo que más deseaba era que la máquina de investigación que estaba construyendo pudiera descubrir las causas de la pobreza y encontrar finalmente la forma de eliminarla. En el apéndice B de su estudio de la historia de la teoría económica censuró a los teóricos clásicos, especialmente a Ricardo, por no reconocer que la pobreza engendra pobreza, ya que los pobres no tienen suficientes ingresos para lograr la salud y la formación que les permitirían ganar más. A diferencia de los teóricos clásicos, Marshall creía

⁵ *Ibid.*, pág. 90.

incondicionalmente en la posibilidad de mejorar significativamente el bienestar de las clases trabajadoras.

Su análisis del ámbito de la economía revela su deseo de responder a las críticas de los economistas de orientación histórica, que querían una definición más amplia de economía; de analizar la cuestión de si la economía debe ser una disciplina abstracta y estricta o una ciencia social unificada; de responder a los autores de la utilidad marginal, que insistían en que la teoría del consumo debía tener prioridad sobre la teoría del coste y de la oferta; y de discrepar de la parte de la economía clásica que había inquietado a J. S. Mill porque no permitía albergar muchas esperanzas de erradicar la pobreza. Marshall trató como siempre de ofrecer una valoración equilibrada de estas cuestiones y raras veces adoptó una postura claramente definida.

Marshall y el método

La formación y los orígenes de Marshall también se reflejan en sus ideas sobre la metodología. Sus aptitudes para las matemáticas le permitieron ser plenamente consciente del poder de las matemáticas como instrumento en manos del economista y su detenido estudio de Ricardo le permitió ver las ideas que podían extraerse construyendo modelos abstractos. Su vasta lectura de la historia y de los economistas históricos lo convenció del valor de su enfoque y de la validez de sus ataques a la teoría clásica. Se dio cuenta de que el principal fallo de los economistas clásicos, especialmente de la economía ricardiana, era el hecho de que no reconocieran que la sociedad cambia. Pero observó que la teoría abstracta, combinada con un análisis histórico, podía corregir este defecto y en el apéndice B elogió a Adam Smith como modelo de método. En el apéndice C titulado "El ámbito y el método de la economía" y en el D titulado "Los usos del razonamiento abstracto en economía", dedicó generosos elogios al método histórico y a la escuela histórica alemana. La propia metodología de Marshall intenta fundir el enfoque teórico, el matemático y el histórico. Reconoció que algunos economistas prefieren basarse principalmente en una única metodología y no puso objeciones a eso. Para Marshall, el uso de una metodología diferente no implicaba conflictos u oposición, ya que todos los economistas están empeñados en una tarea común. Cada metodología arroja su particular luz sobre el funcionamiento de la economía y nos permite, pues, comprenderla mejor.

El intento de Marshall de conciliar las controversias metodológicas de su época lo hizo vulnerable desde todos los flancos. Los economistas alemanes e ingleses de orientación histórica pensaban que su metodología económica era demasiado abstracta y rígida. En el siglo XX, se lanzó un duro ataque contra su método encabezado por un estadounidense, Thorstein Veblen, y los llamados institucionalistas que lo siguieron. A los partidarios de una metodología matemática abstracta les irritaba su elogio del método histórico y sus mordaces observaciones sobre las limitaciones de la teoría y las matemáticas. En una carta escrita en 1906 y dirigida a A. L. Bowley, un amigo que utilizaba mucho las matemáticas y la estadística en las investigaciones económicas, Marshall hizo un comentario que es un dardo dirigido al núcleo central del enfoque matemático abstracto:

No he sido capaz de dar con alguna nota sobre matemático-economía que te pudiera ser de alguna utilidad y tengo recuerdos muy borrosos de lo que solía pensar sobre el tema.

Ya no leo nunca matemáticas; de hecho, he olvidado cómo se integra un buen número de cosas.

Pero sé que en los últimos años de estudio sobre el tema he tenido cada vez más la sensación de que era improbable que un buen teorema matemático sobre hipótesis económicas fuera buena economía y que me he regido cada vez más por las siguientes reglas: (1) utilizar las matemáticas como un lenguaje abreviado más que como una máquina de investigación. (2) Llevar el razonamiento hasta el final. (3) Traducirlas al inglés. (4) Ilustrarlas por medio de ejemplos que sean importantes en la vida real. (5) Quemar las matemáticas. (6) Si no consigues seguir el paso (4), quemar el (3). Esto último lo he hecho frecuentemente⁶.

Los *Principles* de Marshall incluyen los pasos (3) y (4) y están escritos en un estilo que no está pensado para sus colegas economistas sino para cualquier lector culto. Sus matemáticas se encuentran en notas a pie de página o en un apéndice matemático. Aunque Marshall trató en gran medida de evitar la jerga de la economía e ilustró cada principio con ejemplos extraídos de la experiencia económica del momento o histórica, en el trasfondo de todo ello yace una estructura teórica sólida, rigurosa y sumamente abstracta.

De la misma manera que Marshall se negó a dar una definición estricta de economía, generalmente evitó dar definiciones precisas de algunos conceptos económicos. La economía clásica había dado a los conceptos de tierra, trabajo y capital, los llamados factores de producción, un significado mucho más preciso de lo debido. En la economía, la tierra, el trabajo y el capital están a menudo tan entremezclados que sólo una enorme abstracción puede separarlos. Marshall sugirió, pues, que “ordenamos las cosas que se necesitan para producir una mercancía en los grupos que sean convenientes y los llamamos *factores de producción*”⁷. No formula ninguna definición estricta: el problema que se trate será el que dicte cómo se definirán los factores. Asimismo, al analizar la oferta, Marshall tuvo que abordar la cuestión de los costes. Si la oferta depende de los costes normales de una empresa, ¿qué empresa debe considerarse normal? En este caso Marshall demostró de nuevo su flexibilidad, afirmando que “para este fin tendremos que estudiar los *gastos de un productor representativo* de ese volumen agregado”⁸. Su concepto de empresa representativa o media no es estadístico, como una media aritmética, moda o mediana. Marshall sugirió, más bien, que se examinara una industria para localizar empresas gestionadas por personas de capacidad normal o media, empresas que no acabaran de entrar en la industria ni fueran antiguas y estuvieran consolidadas, empresas cuyos costes revelaran que tienen un acceso normal a la tecnología existente.

Es importante reconocer que la aparente vaguedad, variabilidad y falta esporádica de rigor teórico no es fruto de una mente desordenada. La suya es una postura metodológica muy meditada. Su comprensión de la teoría microeconómica y sus aptitudes para las matemáticas le habrían permitido presentar sus *Principles*, que tienen unas setecientas páginas, de una forma mucho más concisa. Lo hizo, de hecho, en su apéndice matemático. Pero la economía es, en realidad, mucho más compleja de lo que puede demostrar la economía matemática. Marshall desarrolló la teoría pura de una

⁶ Pigou, *Memorials*, pág. 427.

⁷ Marshall, *Principles*, pág. 339.

⁸ *Ibid.*, pág. 317.

economía de mercado al principio de su carrera; estaba razonablemente completa hacia 1870. La Nota Matemática XXI es una versión de una página de un modelo de equilibrio general que muestra las relaciones entre la demanda de productos finales, la oferta de productos finales, la demanda de factores de producción y la oferta de factores de producción. En 1908, Marshall escribió a J. B. Clark diciéndole: “Toda mi vida la he dedicado y la dedicaré a presentar de la forma más realista que pueda mi Nota XXI”⁹. En sus *Principles*, Marshall defendió explícitamente su falta de precisión. Tras exponer brevemente las condiciones que se darían en una economía en equilibrio a largo plazo, Marshall pasó a señalar que

nada de eso es cierto en el mundo en que vivimos. Aquí todas las fuerzas económicas están en constante cambio, bajo la influencia de otras fuerzas que actúan alrededor de ellas. Aquí los cambios del volumen de producción, de su método y de su coste siempre están modificándose mutuamente; siempre están afectando y siendo afectados por el carácter y el volumen de demanda. Además, todas estas influencias mutuas tardan en dejarse sentir y, por regla general, no hay dos influencias que actúen al mismo ritmo. En este mundo, pues, todas las doctrinas simples y sencillas sobre las relaciones entre los costes de producción, la demanda y el valor son necesariamente falsas y cuanto mayor es la apariencia de lucidez que se les da con una hábil exposición, más engañosas son. Un hombre probablemente será mejor economista si confía en su sentido común y en los instintos prácticos que si se precia de estudiar la teoría del valor y está decidido a encontrarla fácil¹⁰.

Comprender lo complejo: el método marshalliano en acción

Marshall tenía dos razones para considerar que el estudio de una economía era complejo y difícil. Por un lado, todo parece depender de todo lo demás: existe una compleja y a menudo sutil relación entre todas las partes del sistema. Por otro lado, “el tiempo es la causa principal de esas dificultades de las investigaciones económicas que obligan al hombre con su limitada capacidad a ir paso por paso”¹¹. Las causas no producen inmediatamente efectos finales; se dejan sentir en el transcurso del tiempo. Pero cuando una causa, como un aumento de la demanda, deja sentir su influencia, otras variables de la economía pueden cambiar independientemente (por ejemplo, la oferta puede aumentar), por lo que a menudo es difícil aislar una única causa y estar seguro de sus efectos. Si el economista pudiera utilizar la técnica de laboratorio de las ciencias físicas (que permite mantener constantes todas las influencias salvo una y después observar los resultados de experimentos repetidos), este problema no existiría. Pero como los economistas no pueden utilizar la metodología del laboratorio, deben emplear una alternativa. Marshall ofreció esta alternativa cuando desarrolló concienzudamente su sistema básico de pensamiento.

Según este sistema, como los economistas no pueden mantener constantes todas las variables que podrían influir en el resultado de una causa dada, deben postular el supuesto teórico de que son constantes. Para poder hacer algún avance en el análisis de

⁹ Pigou, *Memorials*, pág. 417.

¹⁰ Marshall, *Principles*, pág. 368.

¹¹ *Ibid.*, pág. 366.

las complejas interrelaciones que hay en una economía, partimos del supuesto de que ciertos elementos experimentan cambios *ceteris paribus*, es decir, “manteniendo todo lo demás constante”. Al comienzo de cualquier análisis, se mantienen constantes muchos elementos; pero a medida que avanza, puede permitirse que varíen más elementos, por lo que se logra un realismo mayor. La técnica del *ceteris paribus* permite abordar complejos problemas a costa de una cierta pérdida de realismo.

La primera vez y la más importante que Marshall utilizó la técnica del *ceteris paribus* fue para desarrollar una forma de análisis de *equilibrio parcial*. Para resolver un problema complejo, aislamos una parte de la economía para analizarla, dejando de lado, pero no negando, la interdependencia de todas las partes que la integran. Por ejemplo, analizamos los actos de un hogar o de una empresa al margen de todas las demás influencias. Analizamos las condiciones de oferta y demanda que producen determinados precios en una industria dada, dejando de lado de momento las complejas relaciones sustitutivas y complementarias entre los productos de la industria analizada y los de otras industrias. Uno de los fines importantes para los que se utiliza el enfoque de equilibrio parcial es para tener una primera aproximación de los efectos probables de una causa dada. Es, pues, especialmente útil para abordar cuestiones de política, por ejemplo, para predecir el efecto que producirá un arancel en la importación de relojes. El análisis básico de oferta y demanda puede utilizarse dentro de un enfoque de equilibrio parcial para predecir las implicaciones inmediatas de esa política. El procedimiento de Marshall consiste en delimitar primero el problema muy estrictamente en un modelo de equilibrio parcial, manteniendo constante la mayoría de las variables, y después ampliar lentamente y con cuidado el alcance del análisis permitiendo que varíen otras cosas. Su método se ha llamado acertadamente el *método de una cosa de cada vez*.

El problema del tiempo

Una de las principales dificultades del análisis económico es que las causas tardan en dejar sentir sus efectos. Cualquier análisis o conclusión que explique correctamente los efectos a corto plazo de una causa dada puede extraer conclusiones incorrectas sobre los efectos a largo plazo. El uso de Marshall de la técnica del *ceteris paribus* corresponde a su método para afrontar el problema del tiempo. En el periodo de mercado, llamado a veces periodo inmediato o muy corto plazo, muchos factores se mantienen constantes. A medida que se extiende el periodo al corto plazo, al largo plazo y al periodo secular, que también se denomina muy largo plazo, se permite que varíe un número cada vez mayor de constantes. El paso del tiempo influye algo en la demanda, pero puede afectar mucho más al análisis de la oferta.

Para resolver los problemas originados por el tiempo, Marshall definió cuatro periodos. Reconoció que sus distinciones eran puramente artificiales, pues “la naturaleza no ha trazado ninguna frontera de ese tipo en las condiciones económicas de la vida real”¹². El concepto de tiempo de Marshall no es el tiempo cronológico medido en horas de reloj sino un recurso analítico. Los distintos periodos de tiempo se definen desde el

¹² *Ibid.*, pág. 378

punto de vista de la economía de la empresa y de la oferta. El *periodo de mercado* es tan corto que la oferta es fija, o sea, perfectamente inelástica. Una variación del precio no afecta en absoluto a la cantidad ofrecida, ya que el periodo es demasiado corto para que las empresas puedan responder a ella. El *corto plazo* es un periodo en el que la empresa puede alterar la producción y la oferta, pero no puede cambiar el tamaño de la planta. En este caso, una subida de los precios sí provoca un aumento de la cantidad ofrecida y la curva de oferta tiene pendiente positiva. A corto plazo, los costes totales de la empresa pueden dividirse en dos componentes: los costes que varían con la producción, que Marshall denominó costes especiales, directos o *principales* y que los textos modernos llaman costes variables; y los costes que no varían con la producción, que Marshall denominó *costes suplementarios* y que los textos modernos suelen llamar costes fijos. La distinción entre costes variables y fijos a corto plazo procede evidentemente de la observación de Marshall del mundo de la empresa. Se convirtió en un importante instrumento analítico para analizar las actividades de las empresas. A *largo plazo*, es posible modificar el tamaño de la planta y todos los costes se vuelven variables. La curva de oferta se vuelve más elástica a largo plazo que a corto plazo, ya que las empresas pueden ajustarse totalmente a los cambios de los precios modificando el tamaño de la planta. La curva de oferta a largo plazo de una industria puede adoptar tres formas generales: puede tener pendiente positiva y hacia la derecha (los costes pueden aumentar); puede ser perfectamente elástica (los costes pueden ser constantes); o en situaciones excepcionales, puede tener pendiente negativa y hacia la derecha (los costes pueden disminuir). El *periodo secular* o el muy largo plazo permiten que la tecnología y la población varíen, por lo que Marshall lo utilizó cuando analizó las variaciones de los precios de una generación a otra.

Es evidente que los periodos de tiempo de Marshall no se miden en días sino que se refieren a las condiciones de oferta de la empresa y de la industria. Por ejemplo, el corto plazo en una industria muy intensiva en capital en la que sólo es posible cambiar el tamaño de la planta muy lentamente, como la industria siderúrgica, puede ser tan largo cronológicamente como el largo plazo en una industria en la que es posible modificar bastante deprisa el tamaño de la planta. Aunque Marshall hizo aportaciones en casi todos los aspectos de la teoría microeconómica, su principal centro de atención y fuente de sus mayores aportaciones fue su análisis de la influencia del tiempo en la oferta. Observó que las principales dificultades que planteaba el análisis del precio era la determinación de la influencia del tiempo y más tarde afirmó que era necesario profundizar mucho más en esta cuestión. En una carta escrita en 1908 a J. B. Clark enumeró cinco temas que seguían necesitando un profundo estudio y en el primer puesto de la lista se encontraba “explicar la influencia del tiempo”¹³.

El aspa marshalliana

Durante el último cuarto del siglo XIX, surgió una controversia entre los economistas sobre la importancia relativa de la demanda y de la oferta en la teoría del precio o del valor. La economía clásica, tal como la expuso J. S. Mill en sus *Principles*, hacía hincapié

¹³ Pigou, *Memorials*, pág. 417.

en la oferta; sin embargo, Jevons, Menger y Walras pusieron el énfasis en la demanda y Jevons y otros autores llegaron a afirmar que el valor depende enteramente de la demanda. Es difícil saber cuánto influyó esta controversia en el contenido y la forma de la teoría de los precios relativos de Marshall. Afirmó que desarrolló los elementos esenciales de sus propias ideas sobre el valor y la distribución antes de 1870, pero que sería “una tontería por su parte dedicarse a sopesar el grado de originalidad de sus ideas”¹⁴. A Marshall le irritaban las críticas a su análisis de oferta y demanda que sugerían que había tratado de conciliar las posturas de la escuela clásica y de la escuela de la utilidad marginal. Decía que buscaba la verdad, no sólo la paz; además, había formulado su análisis de oferta y demanda antes de que Jevons, Menger y Walras comenzaran a escribir sobre el tema.

Marshall creía que cuando se comprendiera correctamente la influencia del tiempo y se tomara conciencia de la interdependencia de las variables económicas, se resolvería la controversia sobre si el determinante del precio era el coste de producción o era la utilidad. La curva de demanda de bienes finales tiene pendiente negativa y hacia la derecha, ya que los individuos compran mayores cantidades cuando los precios son más bajos. La forma de la curva de oferta depende del periodo de tiempo analizado. Cuanto más breve es el periodo, más importante es el papel de la demanda en la determinación del precio; cuanto más largo es el periodo, más importante es el papel de la oferta. A largo plazo, si hay costes constantes y la oferta es, pues, perfectamente elástica, el precio depende únicamente del coste de producción. Sin embargo, en general es inútil discutir si es la demanda o es la oferta la que determina el precio. Marshall utilizó la siguiente analogía para mostrar que la cuestión de la causalidad no es sencilla y que cualquier intento de encontrar una única causa está abocado al fracaso:

Tan razonable sería discutir si es la hoja superior de unas tijeras la que corta una hoja de papel o es la inferior como discutir si el valor es determinado por la utilidad o por los costes de producción. Es cierto que cuando se mantiene fija una de las hojas y se corta con la otra, podemos decir en seguida que el corte se hace con la segunda; pero la afirmación no es estrictamente precisa y sólo puede estar justificada en la medida en que pretenda ser una explicación popular de lo que ocurre y no una explicación estrictamente científica¹⁵.

Posiblemente sea aun más importante la insistencia de Marshall en que muchos economistas habían utilizado incorrectamente el análisis marginal. Decía que escribían como si fuera el valor marginal (ya fuera el coste, la utilidad o la productividad) el que determinara de alguna manera el valor del todo. Por ejemplo, cuando se analizan los precios de los bienes finales, no es correcto, según Marshall, decir que la utilidad marginal o el coste marginal determina el precio. El análisis marginal sugiere simplemente que “debemos ir *al margen para estudiar la acción de las fuerzas que rigen el valor del todo*”¹⁶. La utilidad marginal o el coste marginal no determinan el precio, pues sus valores, junto con el precio, son determinados por factores que actúan en el margen. En este caso, Marshall también hizo una acertada analogía para ilustrarlo. Jevons había aislado los elementos esenciales de la determinación del precio: la utilidad, el coste y el precio.

¹⁴ *Ibid.*, pág. 418.

¹⁵ Marshall, *Principles*, pág. 348.

¹⁶ *Ibid.*, pág. 410.

Pero había cometido un error al tratar de encontrar una sola causa y al concebir el proceso como una cadena de causalidad, en la que el coste de producción determinaba la oferta, la oferta determinaba la utilidad marginal y la utilidad marginal determinaba el precio. Marshall sostenía que era un error porque no tenía en cuenta las interrelaciones y la causalidad mutua entre estos elementos. Si colocamos tres pelotas en un cuenco –una es la utilidad marginal, otra es el coste de producción y otra es el precio– es claramente incorrecto decir que la posición de cualquiera de ellas determina la posición del resto. Pero es cierto que las pelotas determinan *mutuamente* la posición de las demás. Por tanto, la demanda, la oferta y el precio interactúan en el margen y determinan mutuamente sus valores respectivos.

En el apéndice I y en el último párrafo del Libro V, Marshall intentó colocar su teoría del precio tanto en el contexto de la teoría del valor de Ricardo como en el de la controversia sobre si era la utilidad o el coste de producción lo que determinaba el precio. Marshall creía que su propia teoría del precio seguía fundamentalmente la línea ricardiana. Aunque los autores de la utilidad marginal difícilmente estarían de acuerdo, sugirió que Ricardo reconoció el papel de la demanda, pero le prestó poca atención debido a que era muy fácil comprender su influencia; dedicó, por el contrario, sus energías al análisis mucho más difícil del coste. Marshall observó que la teoría del valor de Ricardo basada en el coste de producción incluía tanto los costes de trabajo como los costes de capital. La mayoría de los historiadores de la teoría económica consideran que esta interpretación de Ricardo es excesivamente generosa. El principal defecto de la teoría del valor de Ricardo, según Marshall, era su incapacidad para abordar la cuestión de la influencia del tiempo, exacerbada por su incapacidad para expresar sus ideas claramente. Marshall rechazó la afirmación de Jevons y de otros autores de la utilidad marginal de que habían echado realmente por tierra la teoría del valor de Ricardo y la habían sustituido por una versión correcta haciendo hincapié casi exclusivamente en la demanda. Considerando que su propia aportación era meramente una extensión y el desarrollo de las ideas de Ricardo, pensaba que su análisis de Ricardo dejaba intactos los fundamentos básicos de la teoría ricardiana. No evaluaremos la teoría del valor de Marshall hasta que no hayamos examinado el resto de sus ideas.

Marshall y la demanda

La sugerencia de Marshall de que la influencia de la demanda en la determinación del precio es relativamente fácil de analizar puede muy bien ser correcta. Sin embargo, la teoría de la demanda tenía problemas que Marshall no fue capaz de resolver satisfactoriamente. Parece que reconoció estas dificultades y las evitó mediante supuestos. Su aportación más importante a la teoría de la demanda fue su clara formulación del concepto de *elasticidad-precio* de la demanda. El precio y la cantidad demandada están relacionados inversamente; las curvas de demanda tienen pendiente negativa. El coeficiente de la elasticidad-precio indica el grado de relación entre la variación del precio y la variación de la cantidad demandada. Este coeficiente es

$$e_D = \frac{\text{variación porcentual de la cantidad demandada}}{\text{variación porcentual de los precios}} = \frac{\frac{\Delta q}{q}}{\frac{\Delta p}{p}}$$

Como el precio y la cantidad demandada están relacionados inversamente, el coeficiente calculado de la elasticidad-precio de la demanda sería negativo. Convencionalmente, para expresar el coeficiente con un número positivo, se añade un signo negativo al segundo miembro de la ecuación. El precio de un producto multiplicado por la cantidad demandada es igual al gasto total de los compradores o a los ingresos totales del vendedor ($p \times q = GT = IT$). Si el precio baja un 1 por ciento y la cantidad demandada aumenta un 1 por ciento, el gasto total, que es igual al ingreso total, no varía y el coeficiente tiene el valor de 1. Si el precio baja y el gasto total, que es igual al ingreso total, aumenta, el coeficiente tiene un valor mayor que 1 y se dice que la mercancía es *elástica con respecto al precio*. Si el precio baja en un porcentaje dado y la cantidad demandada aumenta en un porcentaje menor, el gasto total, que es igual al ingreso total, disminuye, el coeficiente tiene un valor menor que 1 y se dice que la mercancía es *inelástica con respecto al precio*. Marshall también aplicó el concepto de elasticidad al lado de la oferta y de esa forma dio a la economía otro instrumento extraordinariamente útil. Aunque el concepto de elasticidad-precio ya se había sugerido en la literatura anterior, fue Marshall, con su aptitud para las matemáticas, quien fue capaz de expresarlo con precisión, por lo que se considera su descubridor.

Según Marshall, los individuos desean mercancías por la utilidad que obtienen consumiéndolas. La forma de la función de utilidad empleada por Marshall era aditiva, es decir, halló la utilidad total sumando las utilidades que se obtienen consumiendo cada bien. La utilidad que se obtiene consumiendo el bien A depende únicamente de la cantidad que se consuma de A, no de la cantidad que se consuma de otros bienes. Por tanto, no se tienen en cuenta las relaciones de sustitución y de complementariedad. Una función de utilidad aditiva se expresa de la forma siguiente:

$$U = f_1 q_A + f_2 q_B + f_3 q_C + \dots + f_n q_N$$

La función de utilidad empleada en esa época reconoce explícitamente las relaciones de complementariedad y de sustitución y se expresa de la forma siguiente:

$$U = f(q_A, q_B, q_C, \dots, q_N)$$

F. Y. Edgeworth e Irving Fisher, dos de los contemporáneos de Marshall, sugirieron la función de utilidad más generalizada que se emplea hoy. La implicación más importante del uso de la función de utilidad aditiva por parte de Marshall y que analizaremos en seguida, se refiere al efecto-renta.

Marshall suponía que la utilidad podía medirse por medio del sistema de precios. Si una persona paga 2 dólares por otra unidad del bien A y 1 dólar por otra del bien B, A debe reportar el doble de utilidad que B. También sostenía que era posible hacer comparaciones de utilidad entre grupos porque en estas comparaciones se cancelaban las peculiaridades personales.

En el modelo de Marshall, la tarea más importante de la teoría de la demanda es explicar la forma de la curva de demanda. Si la utilidad marginal de una mercancía disminuye conforme se consume una cantidad mayor de esa mercancía, ¿quiere eso decir que los individuos pagarán unos precios más bajos cuanto mayores sean las cantidades? ¿Tienen, en ese caso, las curvas de demanda pendiente negativa? Marshall aceptó la utilidad marginal decreciente (primera ley de Gossen) y formuló la condición de equilibrio que daba la utilidad máxima que obtenía una persona que consumiera muchas mercancías (segunda ley de Gossen):

$$\frac{UM_A}{P_A} = \frac{UM_B}{P_B} = \dots = \frac{UM_N}{P_N} = UM_M \quad (11.1)$$

En condiciones de equilibrio, el consumidor gasta de tal forma que el último dólar gastado en cualquier bien final tiene la misma utilidad marginal que el dólar gastado en cualquier otro. Los cocientes entre estas utilidades marginales y los precios serán iguales a la utilidad marginal del dinero y, por tanto, revelarán el valor de ésta. La utilidad marginal del dinero es la utilidad marginal generada por el último dólar de gasto. Si el ahorro se considera un bien, la utilidad marginal del dinero es la utilidad generada por el último dólar de renta. La utilidad marginal de un bien es igual a su precio multiplicado por la utilidad marginal del dinero:

$$UM_A = P_A \cdot UM_M \quad (11.2)$$

Veamos cómo se obtiene una curva de demanda para ver algunos de los problemas que se plantean y cómo los solucionó Marshall. Si comenzamos con una persona que maximiza la utilidad y ahora bajamos el precio de un bien, podemos obtener la relación entre el precio y la cantidad demandada. Utilizando las ecuaciones (11.1) y (11.2), vemos que la reducción del precio, P_A , del bien A provoca un aumento de la cantidad demandada únicamente en determinadas condiciones. La reducción del precio del bien A produce dos efectos. El *efecto-sustitución* refleja el hecho de que ahora el bien A es relativamente más barato que sus sustitutivos, por lo que el individuo consume una cantidad mayor de ese bien. El efecto-sustitución siempre provoca un aumento del consumo cuando bajan los precios y una disminución del consumo cuando suben. El *efecto-renta* producido por las variaciones de los precios es más complejo. La reducción del precio del bien A provoca un aumento de la renta real del individuo. Al ser más bajo el precio, éste puede comprar la misma cantidad que antes del bien A y le queda renta para gastar en ese bien o en otros. Por ejemplo, si el precio del bien A fuera de 1 dólar y antes se compraban 10 unidades, la reducción de su precio a 0,90 dólares aumenta la renta real en 1,00 dólar.

Un *bien normal* es aquel cuyo consumo aumenta cuando aumenta la renta. La reducción de su precio eleva la cantidad demandada a través tanto del efecto-sustitución como del efecto-renta.

Si el bien A es un *bien inferior*, hay otras complicaciones. Un bien inferior es aquel cuyo consumo disminuye cuando aumenta la renta. Las hamburguesas podrían ser un bien inferior en el presupuesto de un consumidor. Cuando aumenta la renta, la cantidad consumida de hamburguesas disminuye, ya que se sustituyen por piezas mejores de la vaca. Si el bien A es un bien inferior, un descenso de su precio provoca un aumento de su consumo debido al efecto-sustitución, pero una disminución de su consumo debido al efecto-renta. Si el efecto-sustitución es mayor que el efecto-renta, la curva de demanda tiene pendiente negativa; pero si el efecto-renta es mayor que el efecto-sustitución, la curva de demanda tiene pendiente positiva. La posibilidad de que existan curvas de demanda de pendiente positiva es extraordinariamente perturbadora para la teoría de la demanda. Esa posibilidad existe en teoría, pero aún no se ha obtenido ninguna información empírica que indique que existen realmente curvas de demanda de pendiente positiva.

Marshall formuló por primera vez la ley general de la demanda: “la cantidad demandada aumenta cuando baja el precio y disminuye cuando sube el precio”¹⁷. A continuación señaló que la información obtenida por Robert Giffen sugiere que la curva de demanda de pan por parte de las personas más pobres puede tener pendiente positiva. En otras palabras, en el caso de estas personas, una subida del precio del pan provoca una reducción del consumo de carne y de alimentos más caros y un aumento del consumo de pan. Por este motivo, los bienes inferiores cuyo efecto-renta es más poderoso que el efecto-sustitución se denominan *bienes Giffen* en la literatura teórica. Una vez más, aunque existe abundante literatura teórica sobre la llamada paradoja de Giffen, no se ha obtenido ninguna información estadística aceptable que demuestre que existen realmente curvas de demanda de pendiente positiva.

Volvamos a los problemas teóricos que plantea la obtención de curvas de demanda y veamos cómo los resolvió Marshall. Como empleó una función de utilidad aditiva, no tuvo en cuenta las relaciones de sustitución y de complementariedad en su análisis matemático de la obtención de las curvas de demanda, aunque, como era característico en él, sí analizó estas cuestiones. Marshall supuso simplemente que el efecto-renta de las variaciones de los precios es insignificante cuando son pequeñas; es decir, que la utilidad marginal del dinero permanece constante cuando las variaciones del precio de una mercancía son pequeñas. Así, por ejemplo, si bajamos el precio del bien A en la ecuación (11.1), la cantidad demandada aumenta y la utilidad marginal del bien A disminuye hasta que el cociente UM_A/P_A es igual a los cocientes de otras mercancías y todos ellos son de nuevo iguales a la utilidad marginal constante del dinero. El procedimiento de Marshall puede estudiarse desde otra perspectiva. Utilizando la ecuación (11.2), un descenso del precio del bien A (suponiendo que la utilidad marginal del dinero es constante) debe provocar un aumento de su consumo debido al principio de la utilidad marginal decreciente.

Marshall tenía dos razones para dejar de lado estas dificultades teóricas y suponer que la utilidad marginal del dinero era constante: en primer lugar, carecía de los instrumentos teóricos para distinguir claramente entre el efecto-sustitución y el efecto-renta; en segundo lugar, sostenía que el efecto-renta de las pequeñas variaciones del precio de un bien era tan pequeño que no pasaba nada por dejarlo de lado.

El excedente de los consumidores

La creencia de Marshall de que la utilidad marginal del dinero era constante cuando las variaciones de los precios eran pequeñas le permitió (o eso pensaba él) extraer ciertas conclusiones en el campo de lo que hoy se conoce con el nombre de economía del bienestar. En este caso, las primeras incursiones de Marshall en nuevos ámbitos de la teoría económica también han ido seguidas de abundante literatura que interpreta y amplía su análisis. El concepto de *excedente de los consumidores*, propuesto por primera vez por Marshall, sigue analizándose en la literatura sobre la economía del bienestar.

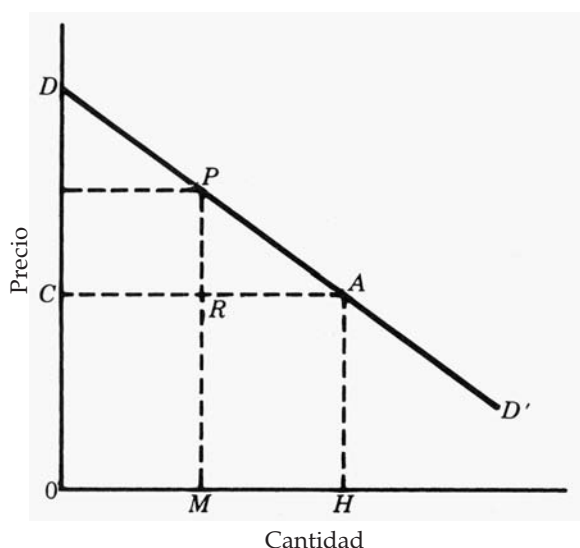
Utilizando la ecuación (11.2), $UM_A = P_A \cdot UM_M$ y suponiendo que la utilidad marginal del dinero es constante, el precio del bien A y la utilidad marginal del bien A están

¹⁷ Marshall, *Principles*, pág. 99.

relacionados directamente. Marshall llegó a la conclusión de que el precio del bien A es una medida de la utilidad marginal del bien A para un consumidor. Las curvas de demanda tienen pendiente negativa y hacia la derecha debido a la utilidad marginal decreciente. Su pendiente negativa indica que los consumidores están dispuestos a pagar más por las unidades consumidas anteriormente de una mercancía que por las unidades consumidas después. Sin embargo, en el mercado los consumidores pueden comprar todas las unidades que consumen a un solo precio. Como éste mide la utilidad marginal de la última unidad consumida, los consumidores obtienen las unidades anteriores, las unidades intramarginales, a un precio más bajo que el que estarían dispuestos a pagar. La diferencia entre la cantidad total que los consumidores estarían dispuestos a pagar y la que pagan realmente constituye el excedente de los consumidores.

Marshall quiso utilizar el concepto de excedente de los consumidores para extraer conclusiones sobre el bienestar, por lo que se ocupó del excedente de los consumidores como grupo más que del excedente del consumidor. Trabajó con curvas de demanda del mercado, no con curvas de demanda individuales. Dada una curva de demanda del mercado como la que muestra la Figura 10.1, podemos analizar el excedente de los consumidores. Si el precio de mercado es OC , la cantidad demandada será OH . Como DD' es una curva de demanda del mercado, hay compradores que habrían estado dispuestos a pagar un precio más alto que OC . El comprador OM^o habría estado dispuesto a pagar el precio MP , pero sólo pagó el precio MR . RP representa, pues, ese excedente de los consumidores. Todos los demás compradores intramarginales también reciben un excedente de los consumidores. El excedente total de los consumidores es igual a CDA , que es la diferencia entre lo que gastaron los consumidores para comprar la mercancía, o sea, $OCAH$, y lo que habrían estado dispuestos a gastar, o sea, $ODAH$.

Figura 10.1 El excedente de los consumidores

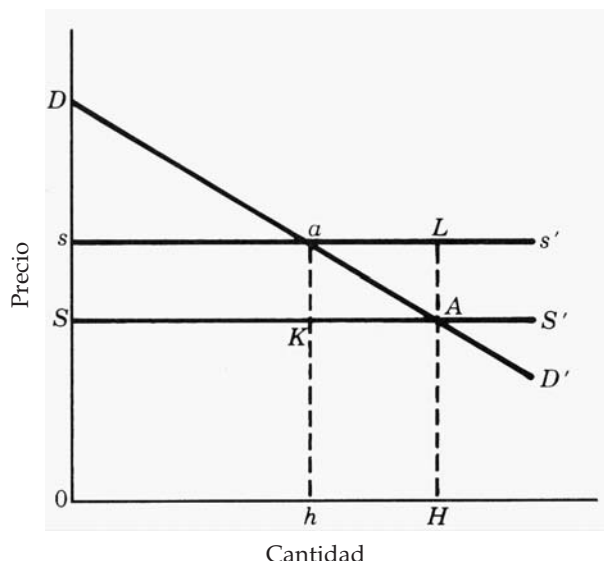


CDA es, pues, una medida de la ganancia monetaria que obtienen los consumidores comprando una mercancía. Para expresar de una forma algo distinta este resultado, un monopolista que practique la discriminación perfecta de precios irá atendiendo uno a uno a los consumidores en sentido descendente a lo largo de la curva de demanda y de esa forma obtendrá un ingreso total de *ODAH*; pero en un mercado competitivo en el que todos los consumidores compren al precio único de *OC*, el gasto total de los consumidores es *OCAH*. *CDA* es, pues, la cantidad que ahorran los consumidores, o sea, su ganancia monetaria. Marshall quería medir, sin embargo, el aumento de la utilidad, y la ganancia monetaria sólo puede expresarse como un aumento de la utilidad si hay una medida invariable para transformar el precio en utilidad. Si la utilidad marginal del dinero permanece constante cuando nos desplazamos hacia abajo por la curva de demanda del precio *OD* a *MP* y a *HA*, entonces el excedente de los consumidores de Marshall es un medio aceptable para representar el aumento que experimenta la utilidad cuando se consume el bien.

La utilización de los precios por parte de Marshall para medir la utilidad depende de dos supuestos: (1) que hay una función de utilidad aditiva que no tiene en cuenta las relaciones de sustitución y de complementariedad; y (2) que el efecto-renta producido por una pequeña variación del precio es inapreciable, es decir, que la utilidad marginal del dinero es constante. Utilizando una función de utilidad no aditiva más generalizada, Edgeworth sugirió e Irving Fisher mostró que aunque la utilidad podía medirse utilizando funciones de utilidad aditivas, no sería posible si se permitieran los efectos de sustitución y de complementariedad. También se criticó en general el elemento hedonista de la teoría de la demanda presentada por Marshall y otros autores. Marshall respondió a estas críticas introduciendo algunos cambios de poca importancia en la terminología, como satisfacción en lugar de utilidad, pero mantuvo básicamente la postura de que era posible utilizar el precio como medida de la utilidad. Marshall era consciente de los problemas que planteaba la medición del excedente de los consumidores y eso lo llevó a utilizar la medida en sus aplicaciones a la economía del bienestar únicamente cuando las variaciones de los precios eran pequeñas. Cuando las variaciones de los precios son pequeñas (por ejemplo, en torno al precio *HA* de la Figura 10.1), el supuesto de la utilidad marginal constante del dinero puede considerarse realista, sobre todo si los gastos en la mercancía en cuestión sólo representan una pequeña parte del gasto total de consumo. El efecto-renta de las pequeñas variaciones del precio de la mayoría de las mercancías probablemente sea tan pequeño que pueda dejarse de lado.

Los impuestos y el bienestar

Marshall utilizó su concepto de excedente de los consumidores para analizar las consecuencias de los impuestos para el bienestar. La esencia del análisis puede apreciarse examinando el caso más sencillo, una industria de costes constantes, representada por la curva de oferta perfectamente elástica que muestra la Figura 10.2. Supongamos que la industria se encuentra en equilibrio, en el que la demanda es *DD'*, la oferta es *SS'* y el precio es *HA*. El excedente de los consumidores es *SDA*. Ahora se establece un impuesto de *Ss*, que desplaza la curva de oferta a *ss'*. La pérdida de excedente de los consumidores es *SsaA* y el aumento de los ingresos fiscales es *SsaK*. La pérdida de excedente de los consumidores es *KaA* mayor que el aumento de los ingresos. Los im-

Figura 10.2 Los impuestos, las subvenciones y el excedente de los consumidores

puestos sobre las industrias de costes constantes parecen, pues, poco deseables. El análisis también puede utilizarse para mostrar que una subvención a una industria de costes constantes no es deseable, ya que sus costes netos serían mayores que sus beneficios netos. Supongamos que la demanda es DD' , la oferta es ss' y el precio es ha . Una subvención de la cuantía Ss desplaza la curva de oferta en sentido descendente a SS' . El aumento del excedente de los consumidores es $SsaA$, que es AaL menor que el gasto total en la subvención $SsLA$.

Marshall amplió entonces el análisis para incluir las industrias que tienen rendimientos decrecientes (curvas de oferta de pendiente positiva) y las que tienen rendimientos crecientes (curvas de oferta de pendiente negativa)¹⁸. Suponiendo que hay rendimientos decrecientes, un impuesto provoca un aumento del bienestar si la curva de oferta es lo suficientemente inclinada para que la ganancia que se obtiene con el impuesto sea mayor que la pérdida de excedente de los consumidores. Del mismo modo, una subvención a una industria de costes decrecientes aumenta el bienestar, ya que el aumento del excedente de los consumidores es mayor que el coste de la subvención. Marshall llegó, pues, a la conclusión de que la sociedad podía beneficiarse gravando algunas industrias de rendimientos decrecientes y utilizando los ingresos recaudados para subvencionar las industrias de rendimientos crecientes. Como todo el análisis se basa en la dudosa idea de que la utilidad puede medirse por medio del excedente de los consumidores, su valor práctico para elaborar la política económica es discutible. El propósito de Marshall al presentar el análisis no era tanto ofrecer un conjunto de

¹⁸ Marshall, *Principles*, págs. 468–476.

reglas precisas para fijar los impuestos y las subvenciones como mostrar que los mercados no regulados no siempre generan una asignación óptima de los recursos. A. C. Pigou utilizó estas sugerencias fundamentales para formular una teoría económica del bienestar más general.

Marshall y la oferta

Marshall sentó las bases del análisis del coste y de la oferta que se acepta actualmente y que se enseña en los cursos universitarios intermedios. Su aportación más importante a la teoría de la oferta fue su concepto de periodo de tiempo, especialmente el corto plazo y el largo plazo. Percibió correctamente la forma de las curvas de oferta de la industria en el periodo de mercado, a corto plazo y a largo plazo, aunque su explicación de los motivos económicos de esta forma a menudo es deficiente y confusa y en ocasiones incorrecta.

El periodo de mercado no plantea ninguna dificultad; en este periodo, la oferta es perfectamente inelástica. A corto plazo, la teoría microeconómica moderna afirma que la forma de las curvas de oferta de la empresa y de la industria depende del principio de los rendimientos decrecientes. Marshall señaló que es útil con fines analíticos dividir los costes de la empresa a corto plazo en costes fijos y costes variables. Marshall no estableció, sin embargo, una relación precisa entre su distinción entre costes fijos y costes variables y la obtención de las curvas de coste a corto plazo de la empresa basada en el principio de los rendimientos decrecientes. Su principal aplicación del principio de los rendimientos decrecientes fue a la tierra, normalmente en el contexto del análisis a largo plazo.

Sí utilizó su distinción entre costes fijos y variables a corto plazo para mostrar que una empresa continúa abierta a corto plazo aunque esté experimentando pérdidas, mientras cubra sus costes variables totales. En estas circunstancias, en realidad minimiza las pérdidas si continúa abierta: si cerrara, experimentaría unas pérdidas iguales a los costes fijos totales, pero las pérdidas en que incurriría continuando abierta serían menores que los costes totales fijos en la medida en que el ingreso total fuera mayor que los costes variables totales. La curva de oferta de la empresa a corto plazo en una industria perfectamente competitiva es, pues, equivalente a la parte de su curva de coste marginal que se encuentra por encima de su curva de coste variable medio. Con su característico realismo, Marshall concluyó que la curva de oferta real de la empresa a corto plazo probablemente no es su curva de coste marginal cuando los precios han descendido por debajo de los costes medios y está experimentando pérdidas. Afirmó que las empresas dudarían en vender a un precio que no cubriera todos sus costes, tanto fijos como variables, ya que temerían “acostumbrar mal al mercado”. Acostumbrar mal al mercado significa que si se vende a bajos precios hoy, no se podrán subir mañana, so pena de crear resentimiento en otras empresas de la industria. Por tanto, cuando se incurre en pérdidas, la verdadera curva de oferta a corto plazo no es el segmento de la curva de coste marginal comprendido entre la curva de coste variable medio y la curva de coste medio sino una curva de oferta situada a la izquierda de la curva de coste marginal. En este análisis, Marshall abandonó el supuesto de los mercados perfectamente competitivos, ya que según una definición estricta de competencia perfecta, a ninguna empresa le preocuparía inundar el mercado o las consecuencias de sus actos para otras empresas de la industria. La fuente de inspiración de *Imperfect Competition*

de Joan Robinson y de *Theory of Monopolistic Competition* de E. H. Chamberlin se encuentra en parte en el análisis de Marshall del funcionamiento de los mercados cuando se descarta el supuesto de la competencia perfecta.

Aunque el análisis a largo plazo de Marshall de las curvas de coste y de oferta de la empresa y de las curvas de oferta de la industria es claramente deficiente desde el punto de vista actual, sus primeros intentos en estas áreas provocaron una interesante serie de artículos en las décadas de 1920 y 1930, de los cuales los más importantes son los de Clapham, Knight, Sraffa y Viner. Marshall indicó las fuerzas a largo plazo que determinan la forma y la posición de las curvas de costes y de oferta de la empresa. Las primeras son las fuerzas internas a la empresa. A medida que aumenta el tamaño de la empresa, las *economías internas* de escala hacen que los costes sean decrecientes y las *deseconomías internas* hacen que sean crecientes. El análisis de Marshall de las causas económicas de las economías internas de escala es razonablemente satisfactorio, pero su análisis de las deseconomías internas es mínimo y no afrontó realmente la cuestión de la relación entre las economías y las deseconomías y su influencia en el tamaño óptimo de la empresa.

No obstante, el análisis de Marshall de las *economías* y las *deseconomías externas* dio origen a abundante literatura sobre las cuestiones teóricas implícitas en su análisis. Marshall quería conciliar las curvas de oferta a corto plazo de pendiente positiva de las empresas y las industrias y la evidencia histórica que sugería que en algunas industrias los costes y los precios han disminuido con el tiempo. Basó esta conciliación en su concepto de economías externas. Las economías externas –Marshall nunca dejó claro si eran externas a la empresa o a la industria– provocan un desplazamiento descendente de las curvas de costes y de las curvas de oferta de la empresa y de la industria a medida que se desarrolla la industria. En estas circunstancias, la curva de oferta a largo plazo de la industria tiene pendiente negativa: se ofrecen cantidades mayores a unos precios más bajos. Las principales causas de las economías externas son las reducciones que experimentan los costes de todas las empresas en una industria cuando todas las empresas se instalan en el mismo lugar y comparten sus ideas. La localización también atrae industrias filiales ahorradoras de costes y trabajo cualificado a esa zona.

El examen de Marshall de los costes y de la oferta planteó algunas importantes cuestiones teóricas que se examinaron entre 1900 y 1940. ¿Cuáles son los motivos económicos de la forma de las curvas de costes y de oferta? ¿Por qué suben las curvas de oferta a corto plazo mientras que los costes y los precios bajan a largo plazo en algunas industrias? ¿Son las economías internas y externas compatibles con los mercados competitivos?

Marshall y la distribución

La explicación de Marshall de las fuerzas que determinan los precios de los factores de producción y la distribución de la renta es coherente con el resto de su análisis. En este caso, como en otros, a menudo reconoció generosamente los méritos de las críticas a sus teorías, por ejemplo, las críticas a su teoría de la distribución basada en la productividad marginal. El mismo análisis básico de oferta y demanda y la distinción entre corto plazo y largo plazo que se utilizan para explicar los precios de los bienes finales también se emplean para explicar las rentas, los salarios, los beneficios y los intereses. La demanda de un factor de producción es una demanda derivada que depende del

valor del producto marginal del factor. Sin embargo, es difícil distinguir los productos marginales, ya que la tecnología normalmente exige que un aumento de un factor vaya acompañado de un aumento de otros factores. Marshall resolvió el problema de la medición de los productos marginales calculando lo que denominó producto neto en el margen. Si se incorpora un trabajador a la producción y necesita un martillo, el producto neto del trabajo es la aportación del trabajador al ingreso neto menos el coste adicional del martillo. Marshall señaló entonces que es incorrecto llamar teoría de la distribución basada en la productividad marginal a la teoría de la fijación del precio de los factores, porque la productividad marginal sólo mide la demanda de un factor y los precios de los factores son determinados por la interacción de la demanda, la oferta y el precio en el margen. Tras explicar su concepto de productividad marginal y su medición con respecto al trabajo y los salarios, Marshall abogó por una interpretación cauta de la teoría de la productividad marginal:

Esta doctrina a veces se ha presentado como una teoría de los salarios. Pero no existe ninguna razón válida para tal pretensión. La doctrina de que los ingresos de un trabajador tienden a ser iguales al producto neto de su trabajo no tiene en sí misma ningún significado real, ya que para estimar el producto neto tenemos que dar por sentados todos los gastos de producción de la mercancía en la que trabaja, salvo sus propios salarios.

Pero aunque esta objeción es válida contra la afirmación de que contiene una teoría de los salarios, no es válida contra la afirmación de que la doctrina arroja luz claramente sobre la acción de una de las causas que rigen los salarios¹⁹.

Según Marshall, las proporciones en que se combinan los factores dependen de sus productos marginales y de sus precios. Un empresario interesado en maximizar los beneficios querrá producir una cantidad dada con el menor coste posible, lo que llevará a la empresa a utilizar factores de producción de tal forma que los cocientes entre sus productos físicos marginales y sus precios sean iguales. Si no lo hace así, será posible sustituir en el margen y lograr menos costes. Marshall no se detuvo sobre la cuestión del agotamiento del producto y el teorema de Euler; aceptó la conclusión de Wicksteed-Flux de que en el equilibrio competitivo a largo plazo el producto total se agota cuando cada factor recibe el valor de su producto marginal. El análisis de Marshall de los rendimientos de los distintos factores de producción –los salarios, las rentas, los beneficios y los intereses– no es especialmente interesante. Sin embargo, merece la pena prestar atención a su desarrollo del concepto de cuasi-renta en relación con su teoría de los precios de los factores y la distribución.

La cuasi-renta

Con su concepto de cuasi-renta, Marshall no sólo contribuyó a comprender el funcionamiento de un sistema de mercado sino que también arrojó nueva luz sobre un aspecto de la controversia entre los economistas clásicos y los economistas de la utilidad marginal. Los economistas clásicos habían afirmado que los pagos a los factores de

¹⁹ *Ibid.*, pág. 518.

producción, salvo la tierra, eran determinantes del precio. Los precios de los bienes finales dependían de los costes de producción en el margen. Como no hay ninguna renta en el margen, la doctrina clásica (en manos de J. S. Mill) sostenía que los salarios, los beneficios y los intereses eran determinantes del precio. Los precios eran, pues, determinados en el lado de la oferta. Los autores de la utilidad marginal se sumaron a los primeros críticos de la doctrina clásica de los costes al afirmar que los pagos a los factores de producción son determinados por el precio. El análisis de Marshall indica que el pago a un factor es determinante del precio o determinado por el precio dependiendo del periodo de tiempo examinado (que influye significativamente en la elasticidad de la curva de oferta de los factores) y de la perspectiva desde la que se realice el análisis. Examinemos los pagos llamados rentas, salarios, beneficios e intereses.

El rendimiento de la tierra se ha denominado históricamente renta. Cuando Ricardo analizó la renta de la tierra, supuso que la oferta de tierra era perfectamente inelástica y que no tenía otros usos. El pago al terrateniente por el uso de la tierra era determinado por el precio en lugar de ser determinante del precio. El alto precio del trigo era la causa de las elevadas rentas. Aunque algunos economistas menores criticaron esta teoría, el análisis ricardiano básico no varió desde la época de J. S. Mill hasta la de Marshall. Marshall reconoció que las cuestiones eran mucho más complejas. Cuando la renta de la tierra se observaba desde la perspectiva del conjunto de la economía, era determinada por el precio y, por tanto, no era un coste de producción. Sin embargo, desde la perspectiva del agricultor o de la empresa, la renta era un coste de producción y, por tanto, era un determinante del precio. El agricultor que quiere arrendar tierra para cultivar avena debe pagar un precio suficiente para impedir que se utilice para otros fines. A menos que la renta que el agricultor que cultiva avena está dispuesto a pagar sea mayor que la del agricultor que cultiva cebada o la del promotor inmobiliario, el agricultor que cultiva avena no podrá arrendar la tierra en un mercado competitivo. Así pues, desde la perspectiva del agricultor o de la empresa la renta de la tierra es un coste de producción que debe pagarse exactamente igual que deben pagarse los costes de trabajo y de capital.

Marshall también sostenía que en algunas circunstancias la renta de la tierra era determinante del precio incluso desde el punto de vista del conjunto de la economía. En el caso de una economía que tiene suelo sin colonizar, como Estados Unidos en el siglo XIX, la renta puede considerarse determinante del precio. Marshall pensaba que los pioneros consideraban que una parte de su rendimiento por la colonización de la tierra no sólo era el rendimiento inmediato de su cultivo sino también la apreciación que experimentarían los precios de la tierra a medida que la población se desplazara hacia las zonas fronterizas. Esta apreciación esperada del precio de la tierra forma parte, pues, del precio de oferta necesario que debe pagarse para inducir a los individuos a soportar las penalidades y los peligros de la vida en las zonas fronterizas. Los crecientes precios de la tierra, iguales al valor capitalizado de las crecientes rentas, puede considerarse, pues, un coste social. En estas circunstancias, la renta es un determinante del precio desde la perspectiva de la economía. Desde esta perspectiva, la curva de oferta de tierra es perfectamente inelástica en un país en el que toda la tierra está colonizada y, por tanto, la renta es determinada por el precio. En un país en el que hay tierra sin colonizar, la curva de oferta de tierra tiene pendiente positiva y hacia la derecha; si aumentan las rentas, se colonizarán mayores cantidades de tierra y la renta es determinante del precio. En una carta dirigida a Edgeworth, Marshall comenta que

lo *más prudente* es no decir que “la renta no entra en el coste de producción”, pues eso confundirá a muchas personas. Pero lo nefasto es decir que “la renta *sí* entra en el coste de producción”, ya que *seguro* que eso se aplicará de tal forma que lleve a negar verdades sutiles²⁰.

Marshall muestra que a corto plazo los rendimientos llamados salarios, beneficios e intereses tienen algunas de las características de las rentas. El salario que se paga a un determinado tipo de trabajo (por ejemplo, a un contable) en el equilibrio a largo plazo es justo el suficiente para atraer a esas personas a esa ocupación y conseguir que no se vayan. Este salario a largo plazo es el precio de oferta que debe pagar la sociedad para conseguir la cantidad ofrecida. Los salarios son, pues, determinantes del precio. Supongamos que la demanda de los servicios de los contables aumenta y que, por tanto, su salario sube. A corto plazo, la oferta de contables es menos elástica que a largo plazo. Las subidas de los salarios no influirán mucho en la cantidad ofrecida, por lo que el salario a corto plazo subirá por encima del salario a largo plazo. La subida del salario a corto plazo no tiene ninguna relación con el precio necesario para que los individuos no se vayan, por lo que es determinado por el precio, no lo determina. La clave para comprender estas cuestiones está en la elasticidad de la curva de oferta. A muy corto plazo, la curva de oferta de un determinado tipo de trabajo puede considerarse perfectamente inelástica. Un aumento de la demanda provocará una subida de los salarios y la cantidad de trabajo ofrecido permanecerá constante. A corto plazo, el salario bajará algo al entrar en la ocupación algunas personas que tienen una formación aceptable y que estaban trabajando en otras ocupaciones. A largo plazo, la curva de oferta será aún más elástica y los salarios bajarán hasta el valor de equilibrio a largo plazo, el precio de oferta necesario. A corto plazo y en el periodo de mercado, pues, los salarios son determinados por el precio y son como las rentas. Marshall los llamó cuasi-rentas. “Y, por tanto, incluso la renta de la tierra se considera, no como una cosa en sí misma sino como la especie principal de un gran género”²¹. Con su concepto de cuasi-renta, Marshall arrojó luz en la controversia sobre si los pagos a los factores eran determinantes del precio o determinados por el precio. Todo depende del periodo de tiempo: a largo plazo los salarios son determinantes del precio, pero a corto plazo son determinados por el precio y, por tanto, se parecen a las rentas.

Marshall también aplicó su concepto de cuasi-renta al análisis de los beneficios a corto plazo. En los mercados perfectamente competitivos en equilibrio a largo plazo, cada empresa sólo obtiene una tasa normal de beneficios. Los beneficios normales son un coste de producción y deben ser pagados por la empresa para retener al capital, de la misma manera que deben pagarse unos salarios normales para atraer y retener al trabajo. Si una empresa no obtiene unos beneficios normales a largo plazo, el capital la abandonará y se irá a otras empresas e industrias en las que se obtenga una tasa normal. Por tanto, a largo plazo los beneficios normales son un coste de producción necesario y, por tanto, son determinantes del precio. Pero a corto plazo el rendimiento llamado beneficios puede considerarse una cuasi-renta y, por tanto, es determinado por el precio. A corto plazo, los costes de la empresa pueden dividirse en costes variables y costes fijos. Los ingresos de la empresa deben ser suficientes a corto plazo para pagar

²⁰ Pigou, *Memorials*, pág. 436.

²¹ Marshall, *Principles*, pág. 412.

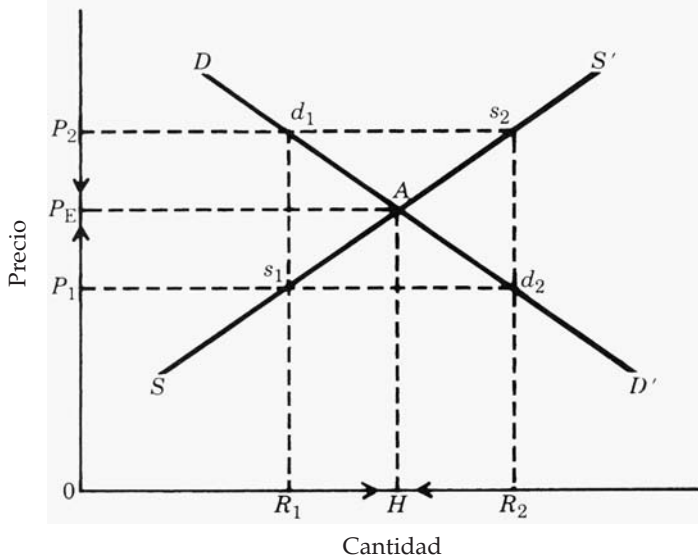
los costes de oportunidad de todos los factores variables o, de lo contrario, éstos abandonarán la empresa. Lo que queda es el rendimiento de los factores fijos, cuya oferta es perfectamente inelástica a corto plazo. Los beneficios a corto plazo son una cuasi-renta de los factores fijos y son determinados por el precio. Si los ingresos totales son mayores que los costes totales, se obtienen unos beneficios mayores de lo normal; pero cuando hay competencia, éstos desaparecen a largo plazo. Si los ingresos totales son mayores que los costes variables totales pero menores que los costes totales, se experimentan pérdidas; pero estas pérdidas desaparecen en el equilibrio a largo plazo. Los beneficios pueden ser, al igual que los salarios, determinantes del precio o determinados por el precio, dependiendo del periodo de tiempo examinado.

El concepto de cuasi-renta se aplicó al análisis del interés a corto plazo. A largo plazo, hay un tipo de interés normal, que es un coste de producción necesario y, por tanto, es determinante del precio, aunque una antigua inversión de capital puede rendir un tipo de interés mayor o menor de lo normal, dependiendo de la oferta y la demanda del mercado. Pero como el capital es fijo o irrecuperable, a corto plazo su rendimiento es una cuasi-renta.

El análisis de la cuasi-renta desde la perspectiva más general puede utilizarse para señalar algunas de las diferencias esenciales entre la economía clásica, que hacía hincapié en el lado de la oferta, y los autores de la utilidad marginal, que ponían el énfasis en la demanda. Si la oferta de factores de producción es fija, el rendimiento de cualquier factor es una cuasi-renta y los precios de los factores son determinados por el precio. El rendimiento de los factores depende considerablemente del nivel de demanda. A largo plazo, la oferta de factores no es fija y los precios de equilibrio a largo plazo de los bienes finales deben ser, pues, suficientes para pagar todos los costes socialmente necesarios en los que se incurre en la producción. En estas circunstancias, los pagos a los factores de producción son determinantes del precio y el análisis de los precios finales debe prestar más atención al papel de la oferta. Analíticamente, los rendimientos llamados salarios, beneficios, rentas e intereses tienen mucho en común en los distintos periodos de tiempo. Aunque hay que reconocer que la naturaleza no traza una clara división entre los periodos de tiempo, la teoría de Marshall de los periodos de tiempo generalizados y su doctrina acompañante de la cuasi-renta penetraron profundamente en las complejas cuestiones que suscitan las fuerzas que determinan los precios relativos.

Equilibrio estable e inestable

Marshall pensaba que las curvas de demanda indican el precio máximo que estarían dispuestos a pagar los individuos por una cantidad dada de una mercancía. La cantidad es, pues, la variable independiente y el precio es la variable dependiente. En cambio, las curvas de oferta indican el precio mínimo al que estarían dispuestos a ofrecer los vendedores una cantidad dada de una mercancía. Una vez más, la cantidad es la variable independiente y el precio es la variable dependiente. En el Libro V, apartado III, párrafo 6, de sus *Principles of Economics*, Marshall explicó el proceso mediante el cual se alcanzaba el equilibrio en los mercados. Como pensaba que la cantidad era la variable independiente, los ajustes que llevan al equilibrio son principalmente ajustes de la cantidad. Si dada una cantidad, el precio de demanda es más alto que el precio de oferta, “los vendedores reciben más de lo que es suficiente para que les merezca la pena

Figura 10.3 Cómo se alcanza el equilibrio

llevar esa cantidad de bienes al mercado; y hay en funcionamiento una fuerza activa que tiende a aumentar la cantidad que se pone en venta"²².

La Figura 10.3 reproduce la representación gráfica de Marshall del proceso por el que se alcanza el equilibrio. En la cantidad R_1 , el precio de demanda R_1d_1 es mayor que el de oferta R_1s_1 ; por tanto, los vendedores llevan una cantidad mayor al mercado. En la cantidad R_2 , el precio de oferta R_2s_2 es mayor que el de demanda R_2d_2 y los vendedores reducen la cantidad que llevan al mercado. Las variaciones de la cantidad llevan al equilibrio, al responder los vendedores al nivel relativo de los precios de demanda y de oferta. El equilibrio logrado es un *equilibrio estable*, ya que cualquier desplazamiento con respecto a este equilibrio produce fuerzas que devuelven al mercado al equilibrio.

Walras y la teoría económica actual se basan en unos postulados de conducta diferentes para analizar las fuerzas del mercado. Estos economistas consideran que el precio es la variable independiente. Para ellos, las curvas de demanda muestran las cantidades que los individuos están dispuestos a comprar a los distintos precios y las curvas de oferta indican las cantidades que los vendedores están dispuestos a ofrecer a los distintos precios.

¿Qué es lo correcto? ¿Considerar que la variable independiente es el precio, como Walras, o la cantidad, como Marshall? Como esta cuestión implica supuestos sobre la forma en que se comportan los compradores y los vendedores en un mercado, sólo puede decidirse por medio de una investigación empírica. Sin embargo, las consecuencias analíticas de estas dos formas de describir la conducta del mercado pueden deducirse teóricamente. Marshall llegó a la conclusión de que daba lo mismo desde el punto de vista teórico, pero estaba en un error.

²² Marshall, *Principles*, pág. 345.

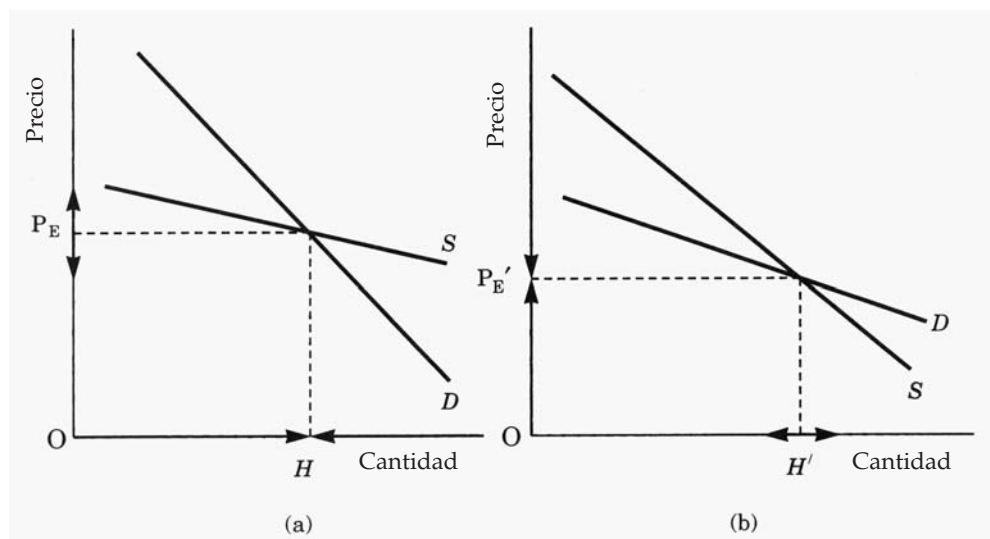
La cuestión es aún más confusa debido a una anomalía histórica: aunque la teoría moderna sigue a Walras al considerar que la variable independiente es el precio, sigue a Marshall al colocar el precio en el eje de ordenadas en los gráficos de oferta y demanda. En matemáticas, se coloca convencionalmente la variable dependiente en el eje de ordenadas. La ecuación de una curva de demanda lineal, $p = a - bq$, implica que el precio es la variable dependiente y, sin embargo, los postulados de conducta de la teoría moderna consideran que la variable independiente es el precio.

Es cierto que Walras y Marshall llegaron a las mismas conclusiones cuando la curva de demanda tenía pendiente negativa y la curva de oferta tenía pendiente positiva. Volviendo a la Figura 10.3, vemos que en el análisis de Marshall las variaciones de la cantidad generan una cantidad de equilibrio de OH . Sin embargo, Walras y la teoría moderna, al considerar que la variable independiente es el precio, analizarían las fuerzas que llevan al equilibrio de la forma siguiente. A un precio de P_2 , la cantidad demandada es P_2d_1 , que es menor que la cantidad ofrecida, P_2s_2 , por lo que hay un exceso de oferta. La competencia entre los vendedores presiona a la baja sobre el precio hasta que se alcanza uno que equilibra el mercado, es decir, uno con el que la cantidad ofrecida es igual a la demandada. Al precio OP_1 , que es menor que el precio de equilibrio, hay un exceso de demanda; la cantidad ofrecida, P_1s_1 , es menor que la cantidad demandada, P_1d_2 . La competencia entre los compradores presiona, pues, al alza sobre el precio hasta que el mercado se equilibra.

Un mercado representado por las curvas de oferta y demanda de la Figura 10.3 alcanzará un equilibrio estable. Utilizando el análisis de Walras y la teoría moderna, cualquier precio distinto de OP_E pondrá en movimiento fuerzas que llevarán de nuevo al precio a OP_E . OP_E es un precio de equilibrio, ya que si el precio se encuentra en OP_E permanecerá en él. El equilibrio es estable; si algo alejara al precio de OP_E volverá a OP_E . Pero el equilibrio también es un equilibrio estable en el análisis de Marshall. La cantidad OH es una cantidad de equilibrio estable, ya que en cualquier cantidad distinta de OH , el precio de demanda sería mayor o menor que el precio de oferta y las fuerzas del mercado retornarían la cantidad a OH .

El *equilibrio inestable* es posible cuando la curva de oferta tiene pendiente negativa. En el equilibrio inestable, si el precio o la cantidad alcanzan sus valores de equilibrio, permanecerán en él; pero si el sistema sufre una perturbación, no retornarán a estos valores de equilibrio. Un huevo en posición horizontal se encuentra en un equilibrio estable; si se toca, volverá a su posición inicial de descanso. Pero un huevo en posición vertical se encuentra en un equilibrio inestable; si no se toca, permanecerá en esa posición, pero si se toca, no volverá a su estado inicial de equilibrio. El panel (a) de la Figura 10.4 representa un equilibrio estable utilizando el análisis de Marshall, en el que la variable independiente es la cantidad.

En una cantidad mayor que OH , el precio de oferta es mayor que el precio de demanda; es decir, el precio mínimo de oferta que aceptarán los vendedores es más alto que el precio máximo que están dispuestos a pagar los compradores, por lo que los vendedores reducirán la cantidad ofrecida a OH . Si la cantidad fuera menor que OH , los vendedores aumentarían la cantidad ofrecida, ya que el precio de demanda sería más alto que el de oferta. Sin embargo, si la variable independiente es el precio, el panel (a) de la Figura 10.4 representa un equilibrio inestable. A un precio menor que OP_E la cantidad ofrecida es mayor que la demandada y la competencia entre los vendedores presiona aún más a la baja sobre el precio. Si fuera mayor que OP_E , el exceso de demanda presionaría aún más al alza sobre el precio.

Figura 10.4 Equilibrio estable e inestable

El panel (b) de la Figura 10.4 muestra que un equilibrio que es estable cuando la variable independiente es la cantidad puede ser inestable cuando la variable independiente es el precio. La comparación de los paneles (a) y (b) indica que cuando una curva de oferta tiene pendiente negativa y hacia la derecha, la estabilidad del equilibrio dependerá de las pendientes relativas de las curvas de oferta y demanda y de los supuestos de conducta utilizados. Marshall y Walras sí tenían un elemento en común, que los llevó a ambos a concluir que con curvas de oferta de pendiente positiva, se alcanza un equilibrio estable. Los dos realizaron su análisis en un marco estático. Para Walras, la cantidad ofrecida y la demandada en el periodo actual dependen del precio vigente en el periodo actual; para Marshall, el precio de oferta y el precio de demanda vigentes en el periodo actual dependen de la cantidad del periodo actual. Así pues, tanto Marshall como Walras se basaron en el supuesto de que la conducta es estática.

Las fluctuaciones económicas, el dinero y los precios

Aunque lo que más interesaba a Marshall era la teoría microeconómica, hizo importantes aportaciones a la macroeconomía estudiando la influencia de las fuerzas monetarias en el nivel general de precios. Aunque algunos de sus primeros escritos (1871) se refieren a la teoría cuantitativa del dinero, no publicó ningún estudio sistemático sobre el dinero hasta 1923, en un libro titulado *Money, Credit, and Commerce*. Sus ideas sobre los temas macroeconómicos, aunque aún no se habían publicado, estaban perfectamente desarrolladas en sus conferencias y en los datos presentados ante las comisiones gubernamentales. Las cinco primeras ediciones de sus *Principles* llevaban el subtítulo de "Volumen 1", pero en la sexta (1910) lo cambió por el de "Volumen introductorio". En 1895, con la publicación de la tercera edición de los *Principles*, Marshall anunció tres futuros volúmenes: *Modern Conditions of Industry and Trade*; *Credit and Employment*; y

The Economic Functions of Government. Publicó *Industry and Trade* en 1919, pero nunca pudo escribir los otros dos. Lo que escribió sobre macroeconomía se refiere principalmente a la estabilidad o la inestabilidad económica y a las fuerzas que determinan el nivel general de precios.

Marshall aceptó esencialmente las ideas de J. S. Mill sobre la estabilidad de la economía: la demanda agregada nunca puede ser insuficiente, ya que la decisión de ahorrar implica la decisión de invertir. No puede haber superproducción general. Esta línea de razonamiento fue iniciada por Adam Smith y ampliada por James Mill, Ricardo y J. B. Say; hoy se conoce en la literatura con el nombre de ley de Say. En tiempos de Marshall, había, por supuesto, fluctuaciones económicas y algunos autores, especialmente J. A. Hobson en Inglaterra, defendían teorías subconsumistas. Marshall creía que las causas de las fluctuaciones económicas no se comprenderían “estudiando el consumo, como han afirmado apresuradamente algunos autores”²³. La explicación de Marshall de las causas de las fluctuaciones económicas se basa en la de J. S. Mill, quien destacó la influencia de la confianza empresarial. Durante las expansiones, el grado de confianza de los empresarios es alto y el crédito aumenta rápidamente; durante las recesiones, las empresas se vuelven pesimistas y el crédito disminuye rápidamente. La aceptación de Mill de la ley de Say lo llevó a afirmar que las depresiones no podían atribuirse a ningún problema fundamental del sistema. Marshall sugirió dos medidas económicas para hacer frente a las depresiones y el desempleo. La primera es controlar los mercados de manera que el crédito no aumente excesivamente en los periodos en los que aumenta la confianza empresarial, ya que un aumento excesivo podría provocar una recesión. Si se produce una depresión, los gobiernos pueden contribuir a restablecer la confianza empresarial asegurando a las empresas contra los riesgos. Marshall no estaba totalmente satisfecho con esta solución, ya que sería difícil aplicarla sin obtener algunos resultados adversos. Por ejemplo, si se asegurara a las empresas contra el riesgo, se aseguraría tanto a los empresarios competentes como a los incompetentes, por lo que se interferiría en los procesos del mercado que recompensan a los capaces y castigan a los incapaces.

Aunque Marshall apenas contribuyó a comprender las causas de las fluctuaciones económicas, sus explicaciones de las fuerzas que determinan el nivel general de precios son significativas. Reconoció que su análisis microeconómico se basaba en el supuesto de que existía pleno empleo y de que el nivel general de precios no experimentaba cambios importantes. Su análisis de los determinantes del nivel general de precios, que examinaremos en el Capítulo 15, es una teoría cuantitativa del dinero construida en el marco de su análisis de oferta y demanda.

RESUMEN

Aunque han pasado más de cien años desde que Marshall comenzó su estudio de la economía, sus aportaciones a la microeconomía siguen constituyendo la base de la teoría ortodoxa que se enseña en los cursos universitarios de teoría económica. Al igual

²³ Marshall, *Principles*, pág. 712, nota a pie de página.

que la mayoría de los autores de economía, se basó en las obras de grandes teóricos anteriores; sin embargo, a diferencia de otros muchos pensadores e innovadores, no hizo hincapié en sus diferencias con autores anteriores sino que reconoció que había tomado prestadas sus ideas. Pensaba que su obra era una continuación del legado de Smith, Ricardo y J. S. Mill y siempre fue generoso en su interpretación de sus obras. Sus escritos se caracterizan por su modestia, rara cualidad en los escritos de los grandes pensadores.

Marshall llegó a la economía con unos profundos conocimientos de matemáticas y un hondo deseo humanitario de ayudar a los grupos de renta más baja. Sin embargo, sostenía que era posible separar los elementos normativos y positivos de la economía y se dedicó a desarrollar lo que consideraba que era una ciencia positiva exenta de valores creyendo que si comprendemos qué es, la sociedad puede tomar mejores decisiones sobre lo que debe ser. Abordó muchas cuestiones metodológicas y teóricas, algunas de las cuales se habían analizado en la literatura sobre economía desde la década de 1830.

La teoría ortodoxa clásica no se había puesto de acuerdo sobre una metodología uniforme. Adam Smith había amalgamado la teoría, la historia y la descripción en *Wealth of Nations*; su eslabón más débil era la teoría. Aunque Ricardo no se interesó específicamente por la metodología, había presentado, sin utilizar las matemáticas, una metodología que era casi totalmente abstracta, deductiva y teórica. Los puntos débiles de Ricardo son la historia y la descripción. J. S. Mill siguió a Smith en el intento de forjar una estructura en la que la teoría, la historia y la descripción se reforzaran y se complementaran mutuamente. Sin embargo, los dos tenían muchos elementos en común. Suponían que la teoría económica era universalmente verdadera, que podía aplicarse por igual a diferentes periodos de la historia y a sociedades que tuvieran estructuras muy distintas. También suponían que como mejor se comprendía el conjunto de la economía era comenzando por el hogar y la empresa. La naturaleza y la conducta del hombre eran anteriores a la cultura. Otro elemento común es su creencia primordial de que los conflictos económicos se resolvían armoniosamente en los libres mercados. Cualesquiera que fueran los defectos de los libres mercados, eran preferibles a la intervención del Estado en la economía. El único fallo evidente en este armonioso orden natural era el conflicto entre los terratenientes y los industriales. Aparte de eso, el mercado asignaría eficientemente los recursos escasos sin la intervención del Estado y el libre juego de los mercados garantizaría la plena utilización de los recursos. En el análisis clásico de las fuerzas que determinan los precios relativos, se suponía que los precios dependían del lado del coste o del lado de la oferta a largo plazo.

Estas ideas clásicas no eran aceptadas por todos. Durante el periodo posricardiano, surgió una literatura que criticó la teoría clásica del valor y sugirió, además, que los elementos cruciales en la determinación de los precios relativos no eran el coste y la oferta sino la utilidad y la demanda. Otros autores utilizaron la teoría ricardiana del valor trabajo para demostrar que el trabajo estaba siendo explotado, poniendo así en cuestión el funcionamiento armonioso del proceso económico en el sistema clásico. Esta línea de pensamiento cristalizó en Marx, que utilizó los instrumentos clásicos para llegar a conclusiones muy diferentes. Los sistemas presentados por Auguste Comte, Karl Marx y Herbert Spencer pusieron en cuestión los fundamentos metodológicos de la teoría clásica, que definían el ámbito de la economía en un sentido estricto y pensaban que la conducta humana era anterior a la cultura y la sociedad. Algunos autores alemanes e ingleses atacaron la naturaleza abstracta de la teoría clásica y trataron de for-

mular un enfoque más amplio y de orientación histórica para comprender la economía. Por último, la estructura teórica básica fue atacada por Jevons, Walras y Menger, que querían sustituir la teoría del valor basada en el coste de producción por un énfasis casi exclusivo en el papel de la demanda y la utilidad marginal.

La economía marshalliana es fruto de estas controversias metodológicas y teóricas. Marshall se negó sistemáticamente a tomar partido sobre estas cuestiones, por lo que sus conclusiones no satisficieron a los pensadores dogmáticos de ninguno de los dos bandos. Sostenía que era bueno definir estrictamente el ámbito de la economía, pero también albergaba la esperanza de que la adopción de un enfoque unificado en las ciencias sociales diera frutos. Como cada enfoque metodológico tiene sus pros y sus contras, pensaba que no tenía sentido perder el tiempo defendiendo la utilización de una única metodología en economía. Los economistas debían utilizar el enfoque que fuera acorde con su formación y su temperamento y las diferentes metodologías no debían considerarse mutuamente excluyentes sino complementarias. Tampoco tenían sentido las controversias sobre si los precios son determinados solamente por la oferta o por la demanda. Según Marshall, los precios son el resultado de un vasto conjunto de complejas fuerzas que interactúan. Es incorrecto concebir el proceso de determinación de los precios como una simple cadena de relaciones causales en la que la utilidad determina la demanda, la cual determina el precio o en la cual el coste determina la oferta, la cual determina el precio. Los valores marginales, ya sean en el lado de la utilidad o en el del coste, tampoco determinan los precios. Acudimos al margen para examinar las fuerzas en funcionamiento y para comprenderlas mejor, pero cuando acudimos al margen, observamos que la utilidad, el coste y el precio determinan mutuamente sus valores y que no existen simples cadenas causales. El margen, el equilibrio parcial, *ceteris paribus*, los periodos de tiempo, la empresa representativa y los factores de producción son todos ellos conceptos teóricos que nos ayudan a descomponer complejos problemas para analizarlos. Sin embargo, este progreso analítico se logra a costa del realismo, por lo que el economista debe complementar la teoría pura con datos descriptivos e históricos.

Aunque Marshall intentó no comprometerse en muchas de las cuestiones metodológicas y teóricas de su época, normalmente se inclinó del lado de ciertos elementos de la teoría clásica. Definió el ámbito de la economía en un sentido más amplio que Jevons, Menger y Walras y prefirió la metodología de Smith y J. S. Mill. Según Marshall, aunque los precios dependen de un complejo conjunto de fuerzas a largo plazo, los economistas clásicos tenían básicamente razón al subrayar la importancia del coste y la oferta. El concepto de coste de oportunidad aporta algunas ideas sobre la asignación de los recursos a corto plazo, periodo en el que la oferta es relativamente fija, pero a largo plazo es posible comprender mejor el proceso de fijación de los precios examinando los costes reales de producción, los esfuerzos de trabajo y la espera o abstinencia de los capitalistas. Marshall nunca fue capaz de desprenderse totalmente de la psicología hedonista de Bentham, aunque era muy consciente de las críticas que ésta merecía.

El marco fundamental de la teoría microeconómica actual de equilibrio parcial se deriva de los *Principles* de Marshall. Aunque desde entonces se han realizado muchas aportaciones importantes a la teoría microeconómica, la mayoría han sido añadiduras a la técnica, no al análisis esencial. Una importante excepción es la aportación de Joan Robinson y Edward Chamberlin en la década de 1930 a la teoría de las estructuras del mercado; y muchas de sus ideas fueron sugeridas por Marshall. Uno de los grandes

fallos del sistema de Marshall es el hecho de que no examinara las fuerzas que determinan los niveles de renta y de empleo. Pero cuando las analizó J. M. Keynes en la década de 1930, adoptó el marco marshalliano de análisis de oferta y demanda aplicado a las variables agregadas.

Términos clave

arte de la economía	economías internas
bien inferior	efecto-renta
bien normal	efecto-sustitución
bienes Giffen	elasticidad-precio
<i>ceteris paribus</i>	elástico con respecto al precio
corto plazo	equilibrio estable
costes complementarios	equilibrio inestable
costes principales	equilibrio parcial
cuasi-renta	excedente de los consumidores
economía	inelástico con respecto al precio
economía normativa	largo plazo
economía política	método de una cosa de cada vez
economía positiva	periodo de mercado
economías externas	periodo secular

Preguntas para repasar, debatir e investigar

1. Explique el comentario de Keynes: “Jevons vio cómo hervía la tetera y gritó encantado como un niño; Marshall también había visto cómo hervía y se sentó callado a construir una máquina”.
2. Marshall es esencialmente irrelevante porque lo único que dice siempre es “depende”. ¿Está de acuerdo o no con esta afirmación?
3. ¿En qué sentido es paradójico que Marshall comenzara utilizando el término *economía* en lugar de *economía política*?
4. La mayoría de los economistas modernos considera que los gustos quedan fuera del ámbito de la economía. ¿Qué pensaría probablemente Marshall de eso?
5. Marshall afirmó que había dedicado y seguiría dedicando toda su vida a presentar de la forma más realista posible cierta nota matemática. ¿Qué nota era esa y es verdad que fue así?
6. ¿En qué sentido es diferente el análisis de Marshall de su tratamiento del tiempo?
7. ¿Cuáles son las dos limitaciones del análisis del excedente de los consumidores de Marshall?

8. Marshall dijo: “Lo *más prudente* es no decir que ‘la renta no entra en el coste de producción’, pues eso confundirá a muchas personas. Pero lo nefasto es decir que ‘la renta *sí* entra en el coste de producción’, ya que eso es *seguro* que se aplicará de tal forma que lleve a negar verdades sutiles”. Analice esta afirmación.
9. Trace curvas de oferta y demanda que sean estables desde el punto de vista de Marshall e inestables desde el punto de vista de Walras y explique por qué.
10. La profesora despistada está de vuelta con otra tarea para usted. En esta ocasión está escribiendo un artículo sobre metodología y recuerda la siguiente cita de los *Principles* de Marshall:

Hemos visto que el economista debe tener ansia de hechos; pero los hechos no enseñan nada por sí solos. La historia habla de secuencias y coincidencias; pero la razón por sí sola puede interpretarlas y extraer lecciones de ellas. La labor que hay que realizar es tan variada que una gran parte debe abordarse aplicando hábilmente el sentido común, que es el árbitro último en todo problema práctico.

Desgraciadamente, no recuerda dónde encontró esta cita. Su tarea es encontrar la cita bibliográfica completa y explicar y comparar esta visión de la metodología con la que figura en su libro de texto de microeconomía.

Lecturas propuestas

- Biggs, R. J., *Cambridge and Monetary Theory of Production. The Collapse of Marshallian Macroeconomies*, Londres, Macmillan, 1990.
- Coats, A. W., “Sociological Aspects of British Thought”, *Journal of Political Economy*, 75, octubre, 1967.
- Eastern Economic Journal*, 8, nº 1, enero/marzo, 1982; todo el número está dedicado a Alfred Marshall.
- Frisch, Ragnar, “Alfred Marshall’s Theory of Value”, *Quarterly Journal of Economics*, 64, noviembre, 1950.
- Groenewegen, Peter, *A Soaring Eagle: Alfred Marshall 1842–1924*, Brookfield, Vermont, Elgar, 1995.
- Guillebaud, Claude W., “Some Personal Reminiscences of Alfred Marshall”, *History of Political Economy*, 3, primavera, 1971.
- Homan, Paul T., “Alfred Marshall”, en *Contemporary Economic Thought*, Nueva York, Harper, 1928.
- Keynes, J. M., “Alfred Marshall”, en *Essays and Sketches in Biography*, Nueva York, Meridian, 1956.
- Marshall, Alfred, *Principles of Economics*, Londres, Macmillan, 1961, 9ª ed.
- Marshall Studies Bulletin* (varios números).
- Petridis, Anastasios, “Alfred Marshall’s Attitudes to the Economic Analysis of Trade Unions: A Case of Anomalies in a Competitive System”, *History of Political Economy*, 5, primavera, 1973.
- Pigou, A. C. (comp.), *Memorials of Alfred Marshall*, Nueva York, Kelley and Millman, 1956.

- Review of Social Economy*, 17, n° 4, 1990; todo el número está dedicado a Alfred Marshall.
- Robertson, H. M., "Alfred Marshall's Aims and Methods Illustrated from His Treatment of Distribution", *History of Political Economy*, 2, primavera, 1970.
- Shove, G. F., "The Place of Marshall's 'Principles' in the Development of Economic Thought", *Economic Journal*, 52, diciembre, 1942.
- Viner, Jacob, "Marshall's Economics, in Relation to the Man and to His Times", *American Economic Review*, 31, junio, 1941.
- Whitaker, John K., "Alfred Marshall: The Years 1877 to 1885", *History of Political Economy*, 4, primavera, 1972.
- , *The Early Economic Writings of Alfred Marshall, 1867–1900*, Nueva York, Free Press, 1975.
- , "Some Neglected Aspects of Marshall's Economic and Social Thought", *History of Political Economy*, 9, verano, 1977.

11

Walras y la teoría del equilibrio general

*“Si uno quiere recolectar rápidamente,
debe plantar zanahorias y verduras;
si tiene la ambición de plantar robles,
debe tener el sentido común necesario para decirse a sí mismo:
mis nietos me deberán esta sombra.”*

—Léon Walras

En el Capítulo 8 presentamos a Jevons, Menger y Walras, que encabezaron la lucha marginalista contra los economistas clásicos. En el 9 vimos cómo se extendió el análisis marginal a los mercados de factores. En el 10 presentamos las aportaciones de Alfred Marshall, que desarrolló el análisis de oferta y demanda que se utiliza actualmente en los cursos universitarios de teoría microeconómica intermedia. En éste examinamos la otra forma en que se integró el lado de la oferta y el lado de la demanda y analizamos más detenidamente la aportación de uno de los creadores del análisis marginal, Léon Walras.

EL SISTEMA DE EQUILIBRIO GENERAL DE WALRAS

La utilización del análisis marginal por parte de Walras no es más que una parte de su contribución a la economía moderna. Sus estudios sobre el marginalismo son en muchos aspectos mucho más sofisticados que los de Jevons y Menger, pero como están escritos en francés no tuvieron la misma repercusión. Dedicamos un capítulo entero a Walras debido a su teoría del equilibrio general. Esa teoría ha tenido una enorme repercusión en los economistas y sitúa a Walras junto a Marshall en la candidatura a la paternidad de una de las dos ramas de la economía neoclásica.

¿Qué es la teoría del equilibrio general?

La *teoría del equilibrio general* es un análisis de la economía en el que se examinan todos los sectores simultáneamente. Se consideran, pues, tanto los efectos directos de cualquier perturbación que afecte al sistema como los indirectos y los efectos entre unos mercados y otros simultáneamente con los efectos directos. Esta interrelación de los sectores de la economía es relativamente fácil de conceptualizar, pero es enormemente difícil de expresar formalmente. La aportación de Walras fue elaborar un modelo formal del sistema de equilibrio general.

Precursores de la teoría del equilibrio general

Como el equilibrio general es relativamente fácil de conceptualizar, no debe sorprendernos que no fuera una idea nueva en 1874 cuando Walras publicó *Éléments d'économie pure*. Algunos autores anteriores habían tenido una clara visión de una economía que estaba formada por muchas partes interconectadas. Por ejemplo, Quesnay había dado forma a esta visión en su tabla económica, que seguía el flujo de producción anual entre los distintos sectores de la economía. Asimismo, Adam Smith demostró comprender profundamente con vívidas descripciones de los procesos de mercado las relaciones entre las diferentes partes de la economía. Pero aunque estos autores explicaron la interconexión, no construyeron un modelo formal.

En 1838, A. Cournot (1801–1877) hizo un enorme avance en la formalización de la interrelación de la economía y analizó al mismo tiempo algunos problemas microeconómicos. Fue capaz de expresar algunos de los problemas de la teoría de la empresa en forma matemática y utilizó el cálculo para demostrar que los beneficios se maximizan cuando el coste marginal es igual al ingreso marginal. De esa forma hizo por la teoría de la empresa lo que Jevons y Menger hicieron por la teoría de la elección: la formuló en términos marginales. Pero, además, Cournot fue más allá que Jevons y Menger, cuyas exposiciones heurísticas y aritméticas habían limitado sus avances. Su orientación matemática abstracta lo ayudó considerablemente a comprender las relaciones en el seno de la economía y a adelantarse a Walras. Cournot llegó correctamente a la conclusión de que “para resolver de una manera total y rigurosa los problemas relativos a algunas partes del sistema económico, [es] indispensable tener en cuenta todo el sistema”¹.

Cournot pensaba, sin embargo, que el análisis matemático no estaba suficientemente desarrollado para poder formular un modelo de equilibrio general. J. H. von Thünen (1783–1850) también aplicó el cálculo a la solución de problemas de teoría económica; y al igual que ocurrió en el caso de Cournot, esta orientación matemática lo llevó a vislumbrar la posibilidad de presentar un modelo de equilibrio general como un sistema de ecuaciones simultáneas. Cournot y von Thünen, quizá porque eran mejores matemáticos que Walras (Walras no había sido aceptado en la prestigiosa École Polytechnique de Francia porque suspendió la parte de matemáticas del examen de ingreso, mientras que Cournot estaba considerado como un brillante matemático), no intentaron

¹ Antoine Augustin Cournot, *Researches into the Mathematical Principles of the Theory of Wealth*, trad. de Nathaniel T. Bacon, Nueva York, Macmillan, 1897, pág. 127.



Walras, Marshall y la complejidad

A menudo se considera que el análisis de equilibrio parcial es un enfoque complementario del walrasiano de equilibrio general; parten simplemente de extremos opuestos. Marshall examinó inicialmente pequeñas cuestiones y Walras examinó inicialmente grandes cuestiones, pero al final los enfoques dos se unirían.

Los estudios modernos basados en el análisis de sistemas complejos sugieren que esa opinión podría ser errónea. Según estos nuevos estudios, el equilibrio general puede requerir un procesamiento de información muy superior a la capacidad de cálculo del ser humano. De ser eso cierto, los dos enfoques no son compatibles, ya que no es posible partir de un equilibrio que está fuera del alcance de la capacidad de recogida de información de los individuos en el sistema.

En ese caso, el sistema adquiere vida propia no relacionada directamente con las decisiones de los individuos.

Para llegar a un análisis de la economía agregada, se debe comenzar por un análisis de equilibrio parcial y después modificar ese equilibrio parcial para que sea “menos parcial” y “aun menos parcial”. Al final, quizá se pudiera extender el análisis marshalliano para examinar la economía agregada. Pero no es posible llegar ahí con un análisis de equilibrio general.

La interpretación de Robert Clower y Axel Leijonhufvud de la macroeconomía keynesiana sigue esta línea de razonamiento y sugiere que la economía keynesiana fue el comienzo de la utilización de un enfoque marshalliano para analizar la economía agregada.

abordar las complejas interrelaciones de la teoría del equilibrio general debido a los numerosos supuestos que era necesario postular para que el problema fuera manejable y a la imposibilidad de medir los conceptos.

Cualquiera que fuese la razón, Walras entró donde otros temieron aventurarse, por lo que fue Léon Walras el primero que fue capaz de dar claridad y precisión a la visión de equilibrio general formulando un modelo de una economía que utilizaba una notación matemática. Por este logro se considera con justicia que es un importante predecesor de la teoría económica moderna, con su enorme énfasis en la construcción de modelos abstractos y el uso de las matemáticas.

Describiremos un modelo walrasiano verbalmente y analizaremos algunas de las cuestiones teóricas que plantea. Antes, sin embargo, será útil examinar la diferencia entre un modelo de equilibrio general y uno de equilibrio parcial.

Análisis de equilibrio parcial y general

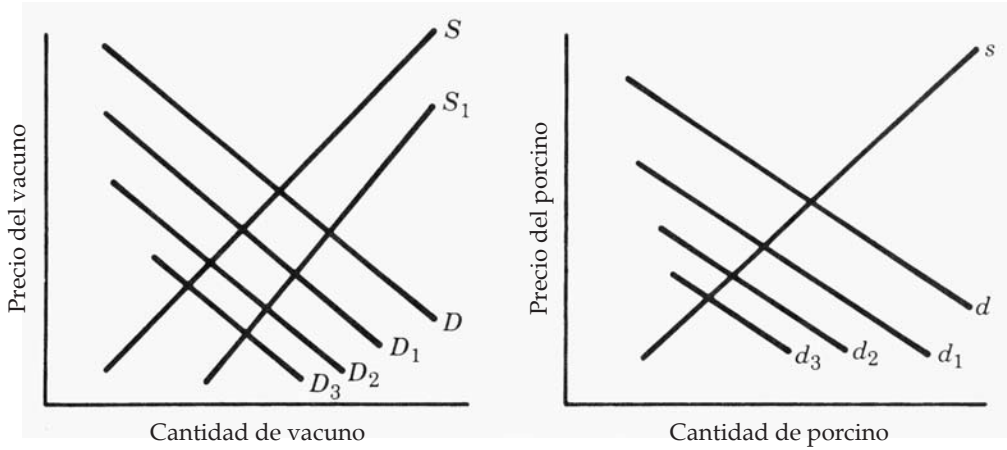
Los modelos y las teorías suponen por su propia esencia que ciertos elementos se mantienen constantes para que no influyan en la conducta de las variables del modelo. En

las ciencias físicas, en las que tan fructífero ha resultado el método de laboratorio, el investigador realiza experimentos repetidos en los que mantiene constantes todas las variables excepto dos. Se permite que varíe una variable –por ejemplo, el calor aplicado a una masa de agua– y se observa el efecto producido en la otra. Si se observa que el agua hierve a 100 grados centígrados en repetidos experimentos, se extrae la conclusión de que manteniendo constantes ciertos factores –en este caso, sería crucial una presión constante– el agua hierve a esa temperatura.

Los economistas distinguen entre los modelos de equilibrio parcial y de equilibrio general en función de su grado de abstracción. El número de factores que se supone que se mantienen constantes es mayor en el análisis de equilibrio parcial que en el análisis de equilibrio general. El *análisis de equilibrio parcial* sólo permite que varíe un pequeño número de variables; se supone que todas las demás se mantienen constantes. El análisis de equilibrio general permite que varíen muchas más variables. No permite, sin embargo, que varíen todas y, por tanto, que influyan en el modelo sino sólo las que se considera que se encuentran dentro del ámbito de la economía. Por ejemplo, los modelos de equilibrio general suponen que los gustos o preferencias de los individuos, la tecnología existente para producir los bienes y la estructura institucional de la economía y de la sociedad están dados. Como la teoría ortodoxa ha limitado históricamente el ámbito de la economía como ciencia social a las variables que parecen cuantificables, un modelo matemático de equilibrio general parece viable.

La mayoría de los modelos de equilibrio parcial, siguiendo la tradición de Alfred Marhsall, se limitan a analizar un hogar, una empresa o una industria. Supongamos que queremos analizar la influencia de una reducción de los costes de la industria de carne de vacuno en sus precios. Utilizando el enfoque de equilibrio parcial, comenzaríamos suponiendo que la industria se encuentra en equilibrio, perturbaríamos el equilibrio reduciendo el coste y deduciríamos entonces la nueva posición de equilibrio. Durante este análisis, se supone que todas las demás fuerzas de la economía se mantienen fijas y no influyen en la industria de vacuno. La reducción de los costes en esta industria provocaría un aumento de la oferta de vacuno y un descenso de su precio a un nuevo nivel de equilibrio. Supongamos ahora que queremos que nuestro modelo sea menos restrictivo e incluimos en el análisis las industrias de porcino y de vacuno. El efecto inmediato de una reducción de los costes en la industria de vacuno es una reducción de los precios del vacuno al aumentar su oferta. Sin embargo, el descenso del precio del vacuno también influye en la demanda de porcino. Al bajar los precios del vacuno en relación con los del porcino, la demanda de porcino disminuye a medida que aumenta la cantidad demandada de vacuno: los consumidores sustituyen porcino por vacuno. El descenso de la demanda de porcino provoca una bajada de su precio, lo cual da como resultado un descenso de la demanda de vacuno y una nueva bajada de su precio. Esta bajada del precio del vacuno reduce aún más la demanda de porcino y, de nuevo, su precio. La interacción entre los precios y las demandas de los dos bienes continúa y las variaciones resultantes de los precios y de las cantidades de producción son cada vez menores hasta que se establecen nuevas condiciones de equilibrio en ambas industrias.

En nuestro modelo de equilibrio parcial, se supone que la industria de vacuno está aislada del resto de la economía. Podemos representar un sencillo gráfico que muestre la consecuencia de una reducción de los costes en la industria de vacuno por medio de curvas de oferta y demanda. La curva de oferta de vacuno se desplaza hacia fuera y hacia la derecha y surge un nuevo equilibrio. Pero si mostramos las interacciones entre

Figura 11.1 La interdependencia de las industrias

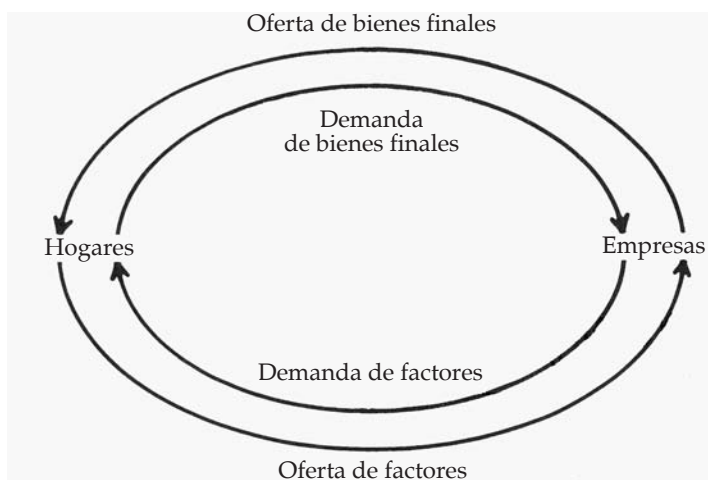
las industrias de vacuno y porcino, los gráficos resultantes son más complejos. La Figura 11.1 indica el desplazamiento que experimenta la curva de oferta de vacuno de S a S_1 como consecuencia de la disminución de los costes de la industria de vacuno. Este descenso del precio del vacuno provoca una disminución inmediata de la demanda de porcino de d a d_1 , lo que reduce el precio del porcino. El descenso del precio del porcino provoca una disminución de la demanda de vacuno de D a D_1 . Las sucesivas interacciones entre los precios y la demanda de estos dos productos se indican por medio del desplazamiento descendente de las curvas de demanda hasta que se alcanza un equilibrio final.

El análisis de equilibrio parcial es un intento de reducir un complejo problema hasta hacerlo más manejable aislando un sector de la economía, por ejemplo, una industria, y dejando de lado la interacción entre ese sector y el resto de la economía. Es útil para hacer razonamientos contextuales. Sin embargo, lo que se gana en claridad y nitidez analítica se pierde en rigor y amplitud teóricos.

Si utilizáramos un modelo de equilibrio más general introduciendo en nuestro ejemplo dos industrias más, el análisis sería tan complejo que la representación gráfica crearía más confusión que claridad. La gran contribución de Walras fue su reconocimiento de que como mejor podía comprenderse y transmitirse la compleja interdependencia de las industrias era por medio de las matemáticas. Su análisis de equilibrio general es útil para hacer razonamientos no contextuales.

Walras en palabras

Supongamos que nos interesa el precio y la cantidad de producción de la industria de vacuno. La demanda y la oferta de vacuno pueden expresarse por medio de ecuaciones que relacionen el precio y la cantidad ofrecida y demandada. Aunque hay tres variables en el modelo —el precio, la cantidad ofrecida y la cantidad demandada— en condiciones de equilibrio sólo hay dos incógnitas, ya que la cantidad demandada es igual a la ofre-

Figura 11.2 La interdependencia de los sectores de la economía

cida. Así pues, los elementos que intervienen en el problema de hallar el precio de equilibrio de la industria de vacuno son una ecuación de oferta, una ecuación de demanda y dos incógnitas.

Pasemos ahora de este modelo de equilibrio parcial a un modelo más complejo de equilibrio general. Incluso en un modelo de equilibrio general es necesario dejar de lado ciertos aspectos de una compleja economía, por lo que supondremos que la economía está formada únicamente por dos sectores, las empresas y los hogares, y no tendremos en cuenta el sector público y el sector exterior. Supondremos, además, que las empresas no se compran bienes intermedios, que las preferencias de los hogares no cambian, que el nivel de tecnología es fijo, que hay pleno empleo y que todas las industrias son perfectamente competitivas. La Figura 11.2 muestra una representación esquemática de una economía de ese tipo².

Los hogares entran en los mercados de bienes finales con unas preferencias dadas y unas rentas limitadas y expresan una demanda monetaria de estos bienes. Las empresas entran en los mercados finales dispuestas a ofrecer bienes; por tanto, fluye una oferta de bienes finales de las empresas a los hogares. Es en estos mercados, representados por la parte superior de la Figura 11.2, en los que se determinan los precios y las cantidades finales ofrecidas y demandadas. Para que estos mercados estén en equilibrio, la cantidad ofrecida y la demandada de cada mercancía deben ser iguales.

La parte inferior de la Figura 11.2 representa los mercados de factores. En estos mercados, las empresas demandan tierra, trabajo y capital a los hogares y hay un flujo monetario de renta de las empresas a los hogares. Cuando los hogares ofrecen los factores de producción en estos mercados, se determinan los precios de los facto-

² El uso de una figura como ésta para ilustrar algunos aspectos de una economía tiene una larga historia. Para una interesante descripción de los usos de esa figura en el presente contexto, véase Don Patinkin, "In Search of the 'Wheel of Wealth': On the Origins of Frank Knight's Circular-Flow Diagram", *American Economic Review*, 63, nº 5, diciembre, 1973, págs. 1.037–1.046.

res. Para que haya equilibrio en este caso, todos los mercados tienen que estar equilibrados de tal manera que las cantidades ofrecidas de cada factor sean iguales a las demandadas. Los hogares reciben su renta de los mercados de factores y la gastan en los mercados de bienes finales. Para que los hogares maximicen la satisfacción que obtienen consumiendo bienes finales, dada su renta limitada, distribuyen su gasto de manera que el último dólar gastado en un bien genere la misma utilidad marginal que el último dólar gastado en cualquier otro (segunda ley de Gossen). El flujo de renta entre las empresas y los hogares representa la renta nacional de la economía; para que ésta se encuentre en equilibrio, los hogares deben gastar toda la renta que reciben. La distribución de la renta es determinada en los mercados de factores y depende de los precios de los distintos factores y de las cantidades de factores que vende cada hogar.

Cuando las empresas de una economía de mercado miran en una dirección, se encuentran con los precios de los bienes finales; cuando miran en la otra, se encuentran con los precios de los distintos factores de producción. Dados estos precios y la tecnología existente, combinan los factores para producir bienes de una manera que maximice sus beneficios. Para eso es necesario que los combinen de tal forma que obtengan una cantidad dada de producción con el menor coste posible y que produzcan la cantidad que maximiza los beneficios. Las fuerzas competitivas actúan de manera que llevan a una situación en equilibrio a largo plazo en la que el precio de los bienes finales es exactamente igual a su coste medio de producción. Para que el nivel de renta nacional esté en equilibrio, las empresas deben gastar en los mercados de factores todos los ingresos que obtienen en los mercados finales.

La primera lección y la más evidente de este ejemplo algo abstracto de la economía es que las distintas partes de la economía están interrelacionadas. Es engañoso pensar que una variable del sistema determina otra. Si hay equilibrio, todas las variables son determinadas simultáneamente. Supongamos que perturbamos el equilibrio alterando el precio de un único bien final. Esa modificación tendrá repercusiones en todo el sistema, ya que los consumidores cambiarán sus pautas de gasto y las empresas modificarán su cantidad de producción. Estos cambios se dejarán sentir en los mercados de factores, ya que las empresas modificarán sus demandas de factores, lo que dará lugar a una nueva constelación de precios de los factores y a otra distribución de la renta diferente.

Smith, Quesnay y otros autores habían reconocido la interdependencia de los distintos sectores de una economía de mercado, pero para ir más allá de la mera afirmación de que todo depende de todo lo demás, era esencial especificar más detalladamente las relaciones entre los distintos sectores. El genio de Walras le permitió sentar las bases necesarias para esta especificación más exacta utilizando las matemáticas. Cuando se considera la economía en un modelo walrasiano explícitamente matemático con notaciones matemáticas, surgen cuestiones que no eran evidentes en nuestro análisis verbal de su modelo.

Las demandas de bienes finales de los hogares pueden expresarse por medio de ecuaciones que relacionan el precio y la cantidad demandada por cada hogar. La demanda de mercado de un bien final dado también puede expresarse por medio de una ecuación que se obtiene sumando las ecuaciones de demanda de los hogares. La oferta de mercado de bienes finales también puede obtenerse de una manera parecida sumando las ecuaciones de las empresas que relacionan el precio y la cantidad ofrecida. Para que haya equilibrio en los mercados de bienes finales es necesario que la cantidad



El equilibrio general, la complejidad y los límites del cerebro humano

Cuando los profesores de economía enseñamos a los principiantes, generalmente ponemos ejemplos de dos bienes que encajan perfectamente en las presentaciones geométricas, como el análisis de la elección individual por medio de curvas de indiferencia. En esos ejemplos, los estrictos supuestos sobre la racionalidad del individuo tienen sentido intuitivo. Pero entonces, nosotros, los profesores de economía, gesticulamos y extendemos el análisis a “ n ” bienes sin señalar que con cada bien que añadimos, los cálculos que tiene que hacer el responsable de tomar las decisiones para dar este salto aumentan exponencialmente. Equivale en cierto sentido a mostrar cómo puede saltar una persona y después suponer que puede volar.

La realidad es que para alcanzar el equilibrio general con un gran número de bienes, los individuos necesitarían tener una capaci-

dad de cálculo mucho mayor que la que tienen actualmente e incluso en ese caso tendrían que dedicar todo el tiempo a procesar información para seguir siendo racionales. La cuestión es que cuando pensar tiene un coste, no tiene sentido ser demasiado “racional”. Por tanto, cuando los individuos son irracionales, probablemente estén siendo racionales.

Los estudios recientes basados en el análisis de sistemas complejos sugieren que cuando existe esa complejidad en las decisiones, la naturaleza del sistema agregado cambia y que para comprender los sistemas complejos, debe abordarse el problema de una forma totalmente distinta. Si eso es correcto, quizá en el futuro el pensamiento económico sustituya los fundamentos teóricos del equilibrio general de Walras por otros fundamentos diferentes.

ofrecida de cada bien final sea igual a la demandada. Las ecuaciones de demanda y de oferta de mercado de los mercados de factores pueden obtenerse de la misma forma y la condición de equilibrio exige que todos los mercados estén equilibrados. Por lo que se refiere a los hogares, puede formularse una ecuación en la que uno de los miembros indique la renta del hogar (la suma de los precios de los factores vendidos multiplicados por la cantidad vendida de todos ellos) y el otro indique los gastos (la suma de los precios de los bienes finales comprados multiplicados por la cantidad comprada de todos ellos). Para que el hogar esté en equilibrio, la renta debe ser igual a los gastos y los gastos deben realizarse de tal manera que se maximice la utilidad. Las condiciones de equilibrio para que la empresa maximice los beneficios y para que sus costes medios sean iguales al precio por medio de la fuerza de la competencia también pueden expresarse mediante ecuaciones.

Llegamos, pues, a un sistema de ecuaciones simultáneas que indica la interrelación de los sectores de la economía. La formulación walrasiana del funcionamiento de una economía de mercado plantea algunas nuevas cuestiones. Por ejemplo, ¿es posible una solución de equilibrio general? ¿Serán las condiciones de equilibrio necesarias producidas por el mercado en los distintos sectores de la economía coherentes con el equilibrio general de toda la economía? ¿Cómo encaja la producción en el modelo? Las incógnitas

determinadas por el mercado que vienen dadas por una solución de equilibrio general son (1) los precios de los bienes finales, (2) los precios de los factores, (3) las cantidades de bienes finales ofrecidas y demandadas y (4) las cantidades de factores ofrecidas y demandadas. ¿Hay un único conjunto de precios y cantidades que lleva al equilibrio de toda la economía o existen muchos equilibrios posibles? Si este problema tiene una solución, ¿es una solución que tiene sentido desde el punto de vista económico o genera precios y cantidades negativos? ¿Es la solución un *equilibrio estable* o un *equilibrio inestable*? ¿Es el sistema determinado? Existen varias posibilidades. El propio proceso de funcionamiento del mercado puede generar funciones matemáticas inestables que no den como resultado un equilibrio final. Otra posibilidad es que se alcance un equilibrio final, pero que su posición dependa de la senda seguida por las variables del sistema. Eso sugiere que el equilibrio final puede tener distintos valores. Por último, ¿cómo se logra el equilibrio? ¿Quién fija el precio? ¿Qué ocurre si hay intercambio en condiciones de *desequilibrio*? Walras fue consciente de algunos de estos problemas, aunque otros no se identificaron o resolvieron hasta casi sesenta años después de 1874.

Walras no respondió satisfactoriamente a ninguna de estas preguntas. Por tanto, en una valoración histórica, hay que decir que si Walras es el padre de la economía neoclásica moderna, no la llevó a la tierra prometida sino que prometió mucho y sólo ofreció un modelo abstracto que contiene muchas lagunas. A pesar de esta valoración negativa, incluso el crítico más duro debería estar de acuerdo en que presentó un modelo que permitió comprender mucho mejor el funcionamiento de un mercado y que pudo servir de base para realizar nuevos avances teóricos. Cuando se examina la evolución de la economía en los noventa años transcurridos desde su muerte, puede decirse que ha ejercido una enorme influencia en ella.

Walras retrospectivamente

El importante lugar que ocupa Walras en la historia de la teoría económica se basa en parte en su descubrimiento independiente de la teoría de la utilidad marginal, pero más en su conceptualización de la interdependencia de los sectores de una economía de mercado. Aunque ya otros antes que él se habían dado cuenta de la interrelación de los hogares, las empresas, los precios de los bienes finales, los precios de los factores de producción y las cantidades ofrecidas y demandadas de todos los bienes finales e intermedios, nadie había sido capaz de expresarlo de una forma tan precisa como Walras cuando lo formuló por medio de un sistema de ecuaciones simultáneas. Ahora era posible ver que el equilibrio del hogar y el equilibrio de los mercados de bienes finales eran coherentes con el equilibrio de la empresa y el equilibrio de los mercados de factores. Los intentos de Jevons y Menger de encontrar una sencilla relación causal entre la utilidad marginal, los precios de los bienes finales y los precios de los factores de producción parecen poco sofisticados en comparación con el modelo de equilibrio general de Walras. Walras demostró claramente el poder de las matemáticas como instrumento de análisis económico, aunque su mensaje no se aceptó plenamente hasta bien entrado el siglo XX. Algunos aún siguen debatiendo hoy sobre el uso que debe hacerse de las matemáticas.

El análisis marginal de Walras era más sofisticado que el de Jevons o el de Menger. Para él la relación causal entre la utilidad subjetiva y el valor no iba en un solo sentido

de la primera a la segunda sino que existía un sistema de complejas interrelaciones. Como Walras centró la atención en la interdependencia de los sectores y en cierto sentido sólo realizó un análisis hacia atrás hasta llegar a la demanda, no cayó en algunas de las trampas en las que cayeron Jevons y Menger. Mientras que éstos se conformaron con buscar una relación de causa-efecto de un solo sentido entre la utilidad, los precios de los bienes finales y los precios de los factores de producción, el modelo de equilibrio general de Walras mostró que todos estaban interconectados. En el sistema walrasiano, todos los precios se determinan mutuamente y no es posible establecer una relación de causa-efecto en un solo sentido. Los precios de los bienes finales influyen y son influidos por los precios de los factores de producción. En un modelo de equilibrio general, todo depende de todo lo demás. No está en absoluto claro que esta sofisticada exposición fuera fruto de la comprensión y no un subproducto del énfasis de Walras en el equilibrio general y no en la utilidad. Para Walras, la utilidad no era más que algo que necesitaba suponer para llegar a las curvas de demanda que quería. Por tanto, en lugar de ofrecer unos pilares completos basados en la utilidad para analizar la demanda, Walras sólo los insinuó.

Walras, la productividad marginal y la interdependencia de la economía

La teoría del equilibrio general de Walras dependía no sólo de la demanda y, por tanto, de la utilidad, sino también de la oferta y, por tanto, de la productividad marginal decreciente. También hay en este caso mucha ambigüedad en la exposición de Walras. En la Lección 20 de las tres primeras ediciones, utilizó en su modelo coeficientes de producción constantes, lo cual quiere decir que no hay ningún producto marginal, ya que no es posible modificar un factor independientemente de otro. Por tanto, su exposición inicial de la teoría del equilibrio general no tenía el segundo pilar de un modelo completo de equilibrio general, a pesar de lo cual afirmó que el análisis puede ampliarse para incluir coeficientes de producción variables. Dejamos que sea el lector quien se crea o no esa afirmación.

Walras reconoció el problema y al final de la década de 1800 preguntó a un colega cómo podía extender su análisis para incluir los factores de producción variables. Así, en 1900, en la cuarta edición, incorporó los factores de producción variables y, por tanto, los fundamentos de la oferta basados en la productividad marginal. Sin embargo, Walras incorporó la productividad marginal seis años después de que Philip Wicksteed hubiera desarrollado formalmente el concepto de productividad marginal y hubiera dado a conocer su importancia, por lo que la contribución de Walras al análisis marginal en el frente de la oferta es discutible. Al igual que en el caso de la utilidad marginal, lo que le interesaba era la función de oferta que necesitaba para su teoría del equilibrio general, no la función de producción subyacente.

Walras era consciente de algunos de los fallos de su modelo. Otros problemas tardaron casi sesenta años en resolverse desde 1874 y otros aún no se han resuelto. Para ver algunos de estos problemas, examinemos las siguientes preguntas.

¿Es posible una solución de equilibrio general?

Algunos pensaban que podía deducirse la existencia de un equilibrio general contando simplemente ecuaciones e incógnitas. Abraham Wald demostró en 1933 que no era así y que era mucho más complicado demostrar la existencia de una solución. No fue has-

ta 1954 cuando Gerard Debreu y Kenneth Arrow fueron capaces de demostrar la existencia de una solución de equilibrio general.

Si existe una solución, ¿es una solución que tiene sentido desde el punto de vista económico o genera precios y cantidades negativos?

El hecho de que pueda demostrarse matemáticamente la existencia de un equilibrio general no significa que tenga alguna relevancia para el mundo real. Como la conexión entre el equilibrio general y el mundo real es tan tangencial, no está en absoluto claro que las matemáticas sean relevantes. Se le ha llamado la mecánica celestial de un mundo inexistente.

¿Cómo encaja la producción en el sistema walrasiano?

Aunque el sistema walrasiano parece incluir la producción, cuando se examina detenidamente el modelo, se observa que es principalmente un modelo de intercambio y que la producción se ha relacionado incorrectamente con él. Mientras haya rendimientos constantes de escala, eso no plantea ningún problema, pero si hay rendimientos crecientes de escala, el modelo tiene serios problemas.

¿Son las condiciones de equilibrio producidas por el mercado en los distintos sectores de la economía coherentes con el equilibrio general del conjunto de la economía?

Walras pensaba que había respondido a esta complicada pregunta, pero no es así. Hay estrictas condiciones en las que se logra esa coherencia.

Las incógnitas determinadas por el mercado y dadas por una solución de equilibrio general son (1) los precios de los bienes finales, (2) los precios de los factores, (3) las cantidades de bienes finales ofrecidas y demandadas y (4) las cantidades de factores ofrecidas y demandadas. ¿Hay un único conjunto de precios y cantidades que lleva al equilibrio de toda la economía o existen muchos equilibrios posibles?

Walras reconoció la posibilidad de que hubiera múltiples equilibrios generales y el análisis de equilibrio general aún debe seguir batallando con esta cuestión. Los teóricos del equilibrio general pueden demostrar las condiciones en las que habrá un equilibrio único, pero no pueden demostrar que esas son las condiciones que podemos esperar en la economía. La cuestión se complica aún más cuando se intenta incluir las expectativas en el modelo, como se hace en lo que se denominan *modelos de manchas solares*. En estos modelos abundan los equilibrios múltiples. La posibilidad de que haya múltiples equilibrios es una de las mayores limitaciones de la aplicación del modelo de equilibrio general al mundo real. ¿Qué importancia tiene que haya múltiples equilibrios? Si hay múltiples equilibrios, aunque la solución de mercado pueda ser un equilibrio, éste no tiene por qué ser el mejor; podría existir un equilibrio preferible. Por otra parte, si existe un equilibrio preferible, un desequilibrio con respecto a ese equilibrio preferible podría ser en realidad preferible al equilibrio que logra el mercado.

¿Es el equilibrio estable o inestable?

Un equilibrio no es necesariamente estable; si el modelo se aleja del equilibrio, ¿volverá a él? Esta cuestión se respondió relativamente deprisa y se mostraron las condiciones necesarias para que el equilibrio fuera estable. Lo que no se demostró era si esas condiciones se ajustaban a la realidad. Son varios los acontecimientos que podrían minar la estabilidad. El propio proceso del mercado en funcionamiento puede generar funciones matemáticas

inestables que no den como resultado un equilibrio final. En otro escenario, puede alcanzarse un equilibrio final, pero su posición puede depender de la senda que sigan las variables del sistema. Por tanto, el equilibrio final puede tener diferentes valores.

¿Cómo se alcanza el equilibrio? ¿Quién fija el precio y qué ocurre si hay intercambio en condiciones de desequilibrio?

Walras batalló con esta cuestión, que actualmente ocupa un importante lugar en los debates macroeconómicos modernos. Propuso numerosos sistemas que implicaban promesas escritas y orales y un *proceso de tanteo* en el que un subastador (que ha adquirido desde entonces el nombre de *subastador walrasiano*) procesa todas las pujas y las ofertas, averigua qué precios equilibrarían todos los mercados y sólo entonces permite el intercambio. Donald Walker, que ha examinado en profundidad estos sistemas, ha llegado a la conclusión de que el modelo es absolutamente erróneo, ya que Walras no lo dotó de suficientes características viables. La conclusión de Walker es extraordinariamente negativa para la nueva rama clásica de la macroeconomía, que basa su análisis en que el supuesto del subastador es razonable.

Estos problemas son importantes, pero no minan los logros de Walras. Walras estableció el marco en el cual muchos de los mejores economistas modernos han planteado preguntas. Las cuestiones relacionadas con la existencia y la estabilidad de un equilibrio general ocuparon a los economistas hasta bien entrada la década de 1950. Otras cuestiones aún siguen ocupándolos. Aunque la formulación de Walras no es perfecta desde el punto de vista matemático, ha sido el modelo que se ha utilizado para la investigación avanzada desde la década de 1950.

La causa del éxito de Walras, su uso de las matemáticas, también es la causa de algunos de los fallos de la teoría del equilibrio general. El modelo sumamente abstracto aportó ideas sobre la interdependencia de la economía, pero Walras no intentó medir empíricamente los conceptos en su modelo. No estaban pensados para medirlos; era teoría sin aplicaciones empíricas. Las dificultades para medir los conceptos han seguido siendo motivo de crítica de la teoría del equilibrio general hasta hoy. Así pues, la teoría del equilibrio general, aunque demuestra las relaciones existentes en una economía en equilibrio, no explica qué ocurre en esa economía cuando cambian realmente los factores que Walras consideró fijos.

La mayoría de los estudiosos llegan a la conclusión de que aunque el modelo de equilibrio general tiene enormes posibilidades de aplicación para responder a cuestiones relacionadas con las consecuencias de distintas medidas económicas, esas posibilidades aún no se han materializado. Frank Hahn, teórico del equilibrio general, afirma:

Fue Adam Smith quien primero se dio cuenta de la necesidad de explicar por qué este tipo de sistema social no lleva al caos. Millones de individuos codiciosos e interesados, que persiguen sus propios fines sin ser apenas controlados por el Estado, parecen al “sentido común” una receta segura para la anarquía. Smith no sólo planteó una cuestión claramente importante sino que también nos enseñó el camino para darle respuesta. La teoría del equilibrio general, en la formulación ya clásica de Arrow y Debreu [1954 y 1959], se encuentra casi al final de ese camino. Ahora que hemos llegado ahí, nos parece que es menos esclarecedora de lo que esperábamos³.

³ Frank Hahn, “General Equilibrium Theory”, *Public Interest*, Special Issue, 1980, pág. 123. Las fechas entre paréntesis son nuestras.

Walras y Marshall y el método

Resulta instructivo comparar brevemente el enfoque de Walras con el de Marshall. Walras estaba interesado en la técnica y la forma. Buscaba la exposición matemática más general de un modelo de la economía. Marshall consideraba que la teoría económica era una máquina de análisis; debía relacionarse con el mundo real o, de lo contrario, olvidarse o quizá tenerla simplemente ahí para introducirla en el análisis cuando fuera pertinente.

No podría haber dos enfoques más diferentes. Como veremos en el capítulo sobre la microeconomía moderna, la economía marshalliana predomina en muchos cursos intermedios, pero la economía walrasiana se ha convertido en la microeconomía predominante en los cursos superiores. El enfoque walrasiano, a pesar de su victoria, tiene importantes problemas por los que la microeconomía moderna es susceptible de muchas críticas.

Walras y la política económica

Walras pensaba que su economía pura era un instrumento que podía utilizarse para formular la política económica. Se consideraba socialista, pero criticó acérrimamente las ideas de Marx y de los socialistas utópicos como Saint-Simon. Sostenía que la teoría económica no había demostrado rigurosamente que en condiciones de competencia perfecta la asignación de los recursos es óptima. En las lecciones 8, 22, 26 y 27 de sus *Éléments*, examinó estas cuestiones y llegó a la conclusión de que “la producción en un mercado que se rige por la libre competencia...satisface lo máximo posible los deseos” y que “la libertad procura, dentro de ciertos límites, la máxima utilidad”⁴.

Era partidario, pues, de que el Estado intentara crear por medio de la legislación sistemas de mercados perfectamente competitivos. Al mismo tiempo, no era un defensor convencido del *laissez faire*: pensaba que había muchas áreas en las que era deseable la intervención del Estado. Podría decirse razonablemente que defendía el socialismo de mercado. Sostenía, al igual que Mill, que las rentas de la tierra representaban ingresos no ganados y que, por tanto, debían ir a parar al Estado. Walras pensaba que con unos mercados perfectamente competitivos y con la abolición de las rentas como fuente de ingresos privados, la distribución de la renta no contendría grandes injusticias. En general, trató de adoptar una postura sobre la política económica situada entre los socialistas de la izquierda y los defensores a ultranza del *laissez faire*. Su intento de demostrar que el equilibrio general en los mercados competitivos maximiza la utilidad de la sociedad ha sido dejado en gran parte de lado u olvidado por los economistas. Knut Wicksell (1851–1926) iba a demostrar más tarde que la conclusión de Walras sólo se cumpliría si todos los individuos tuvieran las mismas funciones de utilidad y la misma renta⁵.

Las ideas socialistas de Walras sobre las implicaciones de su modelo fueron ampliadas por los teóricos en la década de 1930 y en el periodo posterior en lo que ha llegado a conocerse con el nombre de debate entre el socialismo y el capitalismo, que analizaremos en el Capítulo 13.

⁴ Léon Walras, *Elements of Pure Economics*, Homewood, Ill., Richard D. Irwin, 1954, págs. 255–256. Todas las palabras están en cursiva en el original.

⁵ Knut Wicksell, *Lectures on Political Economy*, tra. E. Classen, ed. con una introducción de Lionel Robbins (New York: Macmillan, 1934), pp. 72–83.

VILFREDO PARETO

Vilfredo Pareto (1848–1923) fue discípulo de Walras y uno de los primeros defensores de la teoría del equilibrio general. Aplicó el razonamiento que utilizó Walras en la teoría del equilibrio general y amplió el análisis para examinar las implicaciones de distintas medidas económicas para el bienestar. Pareto trató de llevar la economía walrasiana a la política económica y afirmó ser uno de los padres de la *economía del bienestar* moderna; el otro es A. C. Pigou, que amplió las implicaciones de la economía marshalliana para el bienestar.

Pareto abordó la cuestión de cómo evaluar la eficiencia de la asignación de los recursos en una economía o en una determinada estructura del mercado de una economía. Adam Smith había llegado a la conclusión de que en los mercados perfectamente competitivos las consecuencias eran deseables, especialmente unas tasas más altas de crecimiento a largo plazo. El mayor interés que comenzó a despertar la microeconomía en la década de 1870 llevó a preguntarse por la eficiencia de la asignación de los recursos y a desarrollar criterios para evaluar las virtudes de las diferentes medidas económicas que afectan a una economía.

La defensa que hizo Adam Smith del *laissez faire* no se basaba en un modelo teóricamente riguroso. Centraba más la atención en las consecuencias macroeconómicas de los mercados acompañados de un mínimo de intervención del Estado. En la década de 1890, Pareto comenzó a evaluar los resultados microeconómicos utilizando los nuevos instrumentos marginales y se convirtió en el padre de la rama de la economía del bienestar que funciona en gran medida en un modelo de equilibrio general. Pareto también representa un enfoque continental (especialmente francés e italiano), a diferencia del enfoque británico basado en la estructura de equilibrio parcial establecida por Alfred Marshall. Esta vertiente británica de la economía del bienestar comenzó con Henry Sidgwick (1838–1900), filósofo político que hizo aportaciones a la economía. Sidgwick publicó sus *Principles of Political Economy* en 1883. Fue el sucesor de Marshall en Cambridge, Arthur C. Pigou (1877–1959), quien se convirtió en el padre de la rama de equilibrio parcial de la economía del bienestar ampliando y refinando las ideas de Sidgwick y Marshall sobre los fallos del mercado y las externalidades.

La respuesta de Pareto a la cuestión de la evaluación de la eficiencia de la asignación de los recursos es sencilla: un cambio de la asignación de los recursos mejora el bienestar si es posible mejorar el bienestar de una persona sin empeorar el de ninguna otra. Una distribución ideal u óptima de los recursos escasos, un *óptimo en el sentido de Pareto*, es aquella en la que es imposible mejorar el bienestar de alguna persona sin empeorar el de ninguna otra. Pareto reconoció que este concepto de optimalidad no tenía especial relevancia para los problemas del mundo real y en su libro *Mind and Society* (1916) explicó la necesidad de realizar comparaciones interpersonales en el análisis del bienestar del mundo real. Sin embargo, pensaba que sus criterios óptimos en el sentido de Pareto eran una útil extensión analítica de la teoría del equilibrio general de Walras.

Las medidas económicas óptimas en el sentido de Pareto cobraron especial importancia cuando se determinó que los mercados competitivos llevan a una posición óptima en el sentido de Pareto, es decir, a una posición en la cual es imposible mejorar el bienestar de alguna persona sin empeorar el de ninguna otra. Ésta es una de las conclusiones importantes que se desprenden del análisis de equilibrio general y que nos ha permitido comprender mejor los mercados. Esta valoración subyace a la defensa

teórica del mercado que se utilizó en el aspecto formal del debate entre los socialistas y los capitalistas y que examinamos en el Capítulo 13. Pero pasó por alto otros importantes aspectos del debate más general sobre el uso de los mercados e hizo que el proceso del mercado pareciera mecánico. De esa forma alejó la economía del bienestar de las cuestiones del mundo real y del uso de la economía como máquina de análisis, como quería Marshall, en favor de un conjunto de pruebas deductivas formalistas que tienen poca relación directa con la realidad. Lo cierto es que cualquier medida económica beneficia a unas personas y perjudica a otras; por tanto, si los economistas sólo van a emitir juicios favorables sobre las medidas económicas que se ajustan a los criterios óptimos de Pareto, deben alejar su análisis del mundo real.

RESUMEN

El análisis walrasiano de equilibrio general es impresionante, pero la formulación de Walras tiene muchos problemas, de los cuales sólo algunos se han resuelto hoy. Lo mismo puede decirse de su competidor, el análisis marshalliano de equilibrio parcial. Tanto los logros de Walras como los de Marshall, a pesar de sus fallos, fueron considerables. Crearon vehículos para integrar los estudios de los marginalistas tanto sobre el lado de la oferta como sobre el lado de la demanda, por lo que merecen que se les consideren los padres de la economía neoclásica.

Términos clave

análisis de equilibrio parcial
economía del bienestar
equilibrio estable
equilibrio inestable
equilibrios múltiples

modelos de manchas solares
óptimo en el sentido de Pareto
proceso de tanteo
subastador walrasiano
teoría del equilibrio general

Preguntas para repasar, debatir e investigar

1. ¿Qué es preferible? ¿El análisis de equilibrio general o el de equilibrio parcial? ¿Por qué?
2. ¿Con qué están más relacionados Quesnay y los fisiócratas? ¿Con Walras o con Marshall? ¿Por qué?
3. Distinga entre el enfoque de equilibrio general de Walras y el de equilibrio parcial de Marshall.
4. “Para Walras, la utilidad sólo era algo que necesitaba suponer para obtener los resultados que quería sobre la demanda”. Analice esta afirmación.

5. ¿Qué importancia tendría la existencia de múltiples equilibrios para el análisis de equilibrio general?
6. Si no existe un subastador walrasiano, ¿en qué cambia el modelo walrasiano?
7. ¿Qué importancia tiene la ausencia de un subastador walrasiano para el nuevo modelo clásico?
8. Si una medida económica afecta a los precios relativos, ¿es probable que satisfaga los criterios óptimos de Pareto? ¿Por qué sí o por qué no?
9. Una medida económica transfiere renta del individuo A, que recibe una utilidad marginal nula de su renta marginal, al individuo B, que recibe una elevada utilidad marginal de su renta. ¿Será esta medida óptima en el sentido de Pareto? ¿Por qué sí o por qué no?
10. Walras logró con ecuaciones lo que Adam Smith con palabras. Explique esta afirmación.
11. La profesora despistada está convirtiéndose en una pesadez, pero el trabajo es el trabajo. En esta ocasión está escribiendo un artículo titulado "Walras y el arte de la economía". Sabe que en alguna parte de sus escritos, Walras analizó la distinción de Coquelin entre el arte de la economía y la ciencia de la economía, pero no recuerda dónde. Como a usted se le ha dado tan bien encontrar otras citas, le manda buscar la de Walras. Una vez que la encuentre, quiere que la compare con la distinción de J. N. Keynes analizada en este texto.

Lecturas propuestas

- Hutchison, T. W., *A Review of Economic Doctrines, 1870–1929*, Oxford, Clarendon Press, 1953.
- Jaffé, William, "The Birth of Léon Walras' Elements", *History of Political Economy*, 1, primavera, 1969.
- , "Léon Walras' Role in the Marginal Revolution of the 1870", *History of Political Economy*, 4, otoño, 1972.
- Schumpeter, Joseph A., "Marie Esprit Léon Walras", en *Ten Great Economists*, Nueva York, Oxford University Press, 1951.
- Stigler, George J., "The Development of Utility Theory", en *Essays in the History of Economics*, Chicago, University of Chicago Press, 1965.
- Walker, Donald A., "Léon Walras in the Light of His Correspondence and Related Papers", *Journal of Political Economy*, 78, julio/agosto, 1970.
- , "The Markets for Circulating Capital and Money in Walras's Last Monetary Model", *Économie Appliquée*, 3, 1991.
- , "The Written Pledges Markets in Walras's Last Monetary Model", *Économie Appliquée*, 3, 1991.
- Walras, Léon, *Elements of Pure Economics*, Homewood, Ill., Richard D. Irwin, 1954.

12

Críticos institucionales e históricos de la economía neoclásica

“El hombre no es simplemente un conjunto de deseos sino más bien una estructura coherente de propensiones y hábitos que busca la realización y la expresión en una sociedad en desarrollo.”

—Thorstein Veblen

AUTORES IMPORTANTES

FRIEDRICH LIST	<i>The National System of Political Economy</i> 1841
WILHELM ROSCHER	<i>Outline of Lectures on Political Economy Based on the Historical Method</i> 1843
KARL KNIES	<i>Political Economy from the Standpoint of the Historical Method</i> 1853
T. E. CLIFFE LESLIE	<i>Essays in Political Economy</i> 1879
ARNOLD TOYNBEE	<i>Lectures on the Industrial Revolution of the Eighteenth Century in England</i> 1884
JOHN A. HOBSON	<i>The Physiology of Industry</i> 1889
GUSTAV VON SCHMOLLER	<i>The Mercantile System and Its Historical Significance</i> 1897
WERNER SOMBART	<i>Der Moderne Kapitalismus</i> 1902, 1927
THORSTEIN VEBLEN	<i>The Theory of Business Enterprise</i> 1904
WESLEY CLAIR MITCHELL	<i>Business Cycles</i> 1913
JOHN R. COMMONS	<i>Institutional Economics</i> 1934

La economía neoclásica no nació sin controversias. A medida que fue surgiendo, la Escuela histórica alemana puso en cuestión sus fundamentos metodológicos y durante los últimos años de la década de 1880 hubo un acalorado debate entre los austriacos, especialmente Menger, y algunos miembros de la escuela histórica alemana sobre el método que debía utilizarse en economía. La economía neoclásica se extendió por toda Inglaterra y Francia, pero no por Alemania. En Estados Unidos, también se encontró con una cierta oposición. Hacia comienzos del siglo XX, aún era, pues, habitual que los estudiantes estadounidenses realizaran estudios superiores de economía en Alemania. Muchos de ellos volvieron conociendo perfectamente y defendiendo la postura de la escuela histórica alemana. Esta crítica “importada” de la teoría neoclásica contenía algunos elementos claramente estadounidenses que tenían sus raíces en los movimientos populistas y progresistas del Medio Oeste.

En este capítulo resumimos primero la controversia sobre el método principalmente entre los economistas de habla alemana. A continuación examinamos las aportaciones de algunos economistas *heterodoxos* estadounidenses no marxistas del siglo XX, centrando la atención en un grupo de autores estadounidenses que a menudo se conocen con el nombre de institucionalistas.

Incluso analizando este reducido grupo, no ha sido fácil seleccionar los autores. Hacemos hincapié en Gustav Schmoller en el caso de la escuela histórica por su importancia en el debate. Hemos elegido a Veblen entre los estadounidenses que escribieron a principios del siglo XX por su reconocida influencia en el pensamiento heterodoxo posterior, a Mitchell por su labor pionera en la recogida y el análisis de datos relevantes para las fluctuaciones económicas y a Commons por su influencia en la teoría y la legislación sociales actuales. Por último, hemos escogido al inglés Hobson como representante de los economistas heterodoxos que no son estadounidenses por su influencia en las actitudes inglesas contemporáneas hacia la política social.

Las primeras discrepancias con respecto a la ortodoxia se referían a dos importantes aspectos: en primer lugar, al ámbito y el método de la teoría ortodoxa y a otros elementos de su núcleo teórico y, en segundo lugar, a la idea predominante de la teoría *ortodoxa* de que un sistema de mercado generalmente da como resultado una resolución armoniosa de las fuerzas económicas y de que el *laissez faire* es, pues, la mejor política para un gobierno.

LA CONTROVERSIAS METODOLÓGICA

Ya antes de que Menger, Jevons, Walras y Marshall comenzaran a aplicar el análisis marginal a la teoría del valor y la distribución, la teoría clásica ortodoxa estaba siendo criticada por algunos autores alemanes no socialistas. Aunque existían algunas diferencias notables entre las ideas de estos autores, tenían suficientes elementos en común como para denominarlos colectivamente escuela histórica alemana. Esta escuela comenzó a influir en Alemania durante la década de 1840 y prosiguió hasta entrado el siglo XX. Muchos historiadores la dividen en la vieja escuela histórica y la joven escuela histórica, señalando las diferencias de opinión—debidas principalmente a los cambios de los problemas de Alemania y de las reacciones a la teoría ortodoxa—entre los primeros autores y los posteriores.

Las críticas a la teoría clásica ortodoxa y la defensa del llamado método histórico también aparecieron en Inglaterra en la década de 1870 independientemente de la escuela histórica alemana. Sin embargo, estos defensores ingleses del método histórico no constituyen un grupo unido, por lo que no se puede hablar propiamente de una escuela histórica inglesa. Estos autores alemanes e ingleses merecen nuestra atención por su influencia en algunos economistas neoclásicos, especialmente en Alfred Marshall. Los alemanes también influyeron en la teoría y la política económicas en Estados Unidos, debido a los economistas estadounidenses que cursaron estudios superiores en Alemania.

La vieja escuela histórica

Los autores importantes de la *vieja escuela histórica* son Friedrich List (1789–1846), Wilhelm Roscher (1817–1894), Bruno Hildebrand (1812–1878) y Karl Knies (1821–1898). Sostenían que la teoría económica clásica no era válida para todas las épocas y culturas y que las conclusiones de Smith, Ricardo y J. S. Mill, aunque eran válidas para una economía en vías de industrialización como la de Inglaterra, no lo eran para la Alemania agrícola. En el análisis económico de estos autores había muchos sentimientos nacionalistas. Sostenían, además, que la economía y las ciencias sociales deben utilizar una metodología basada en la historia y que la teoría clásica, especialmente en manos de Ricardo y de sus seguidores, cometía un error al intentar imitar la metodología de las ciencias sociales. Algunos de los miembros más moderados de la escuela reconocían que los métodos deductivos teóricos y los métodos inductivos históricos eran compatibles, pero otros, especialmente Knies, se oponían a cualquier uso de la teoría abstracta.

List tenía unas ideas nacionalistas especialmente profundas y se negó a admitir que las conclusiones de la teoría clásica sobre el *laissez faire* eran aplicables a países menos desarrollados que Inglaterra. Mientras que la teoría clásica sostenía que la búsqueda del interés personal en un entorno de *laissez faire* llevaba al bienestar nacional, List sostenía que era necesaria la intervención del Estado, especialmente en el caso de Alemania y Estados Unidos. Mantenía que mientras que el libre comercio sería beneficioso para Inglaterra, dado el avanzado estado de su industria, en Alemania y Estados Unidos eran necesarios los aranceles y la protección. Pasó cinco años en Estados Unidos, de 1825 a 1830, y unos diez años más tarde publicó *The National System of Political Economy* (1841), que basó en la experiencia vivida allí. Sus ideas proteccionistas tuvieron una acogida tan calurosa en Estados Unidos que a menudo se le llama el padre del proteccionismo estadounidense.

¿En qué consistía el método histórico que defendían estos autores? Sus obras reflejan la creencia de que la principal tarea de la economía es descubrir las leyes que gobiernan las fases del crecimiento y el desarrollo económicos. Por ejemplo, según List las economías de la zona templada pasarían por cinco fases: vida nómada; vida pastoril; agricultura; agricultura e industria manufacturera; e industria manufacturera, agricultura y comercio. Según Hildebrand, la clave para comprender las fases de crecimiento económico había de buscarse en las condiciones de intercambio, por lo que postuló tres fases económicas basadas en el trueque, el dinero y el crédito. Estas descripciones del crecimiento por etapas contienen evidentemente una cierta cantidad de teoría y son muy abstractas. Sin embargo, los autores sí reunieron abundante información histórica y estadística para apoyar sus análisis del desarrollo económico. En épocas más recientes,

W. W. Rostow (1916–) ha expuesto una teoría del desarrollo económico por etapas que se encuentra en la tradición de la vieja escuela histórica¹. Como cabría esperar, su libro ha sido aceptado mucho mejor por los estudiosos de otras ciencias sociales que por los propios economistas.

La joven escuela histórica

La segunda generación de la escuela histórica alemana tuvo un destacado líder, Gustav von Schmoller (1838–1917). Los autores de la *joven escuela histórica*, al igual que los miembros de la vieja escuela histórica, atacaron la teoría económica clásica, especialmente la idea de que era válida para todas las épocas y lugares. Generalmente mucho menos ambiciosa que la vieja escuela en su aplicación del método histórico, se conformó con escribir monografías sobre algunos aspectos de la economía y la sociedad en lugar de formular grandes teorías de las fases de desarrollo económico. En este empeño, prefirió utilizar métodos inductivos y parece que pensaba que, una vez reunida suficiente evidencia empírica, podrían surgir teorías. También estaba muy interesada por la reforma social a través de la intervención del Estado, por lo que sus miembros se denominaron “socialistas de salón”, epíteto que aceptaron contentos, afirmando que sus críticos que no aceptaban propuestas como el impuesto sobre la renta eran reaccionarios.

La aplicación del análisis marginal y la construcción de modelos deductivos abstractos por parte de Menger, Jevons y Walras a principios de la década de 1870 tuvieron una influencia escasa o nula en Alemania. Aunque Menger, que era austriaco, escribió sus *Principles* en alemán, no fue estudiado en las universidades alemanas, ya que éstas defendían exclusivamente el método histórico. En sus primeros escritos, Schmoller se mostró dispuesto a admitir que ambas metodologías tenían cabida en la investigación económica, si bien no recomendó la construcción de modelos teóricos abstractos. En 1883, Menger publicó un libro sobre metodología, *Inquiries into the Method of the Social Sciences and Particularly Political Economy*, que desató una larga, monótona y, en última instancia, inútil controversia que persistió hasta entrado el siglo XX. Esta *Methodenstreit* (controversia sobre el método) fue una de las más intensas controversias metodológicas jamás habidas en el desarrollo de la teoría económica; sólo ha sido igualada por la controversia posterior entre los institucionalistas y los teóricos ortodoxos en Estados Unidos. El libro de Menger contenía un análisis de las cuestiones metodológicas de la economía y de las ciencias sociales, pero también lanzaba un ataque contra los errores del enfoque histórico. Schmoller respondió al ataque y comenzó la batalla. Menger publicó una refutación de la respuesta de Schmoller y otros se sumaron a la refriega. Ambas partes mantuvieron firmes sus posturas y defendieron el uso casi exclusivo de su propio enfoque metodológico. Como ha señalado Schumpeter, ambos utilizaron términos honoríficos para describir su propia metodología –empírica, realista, moderna y exacta– mientras que tildaron a la metodología rival de especulativa, inútil y subordinada.

Por una parte, la controversia podría considerarse un mero callejón sin salida de la literatura económica y un perjuicio para el desarrollo de la economía como disci-

¹ W. W. Rostow, *The Stages of Economic Growth*, Cambridge, Cambridge University Press, 1960.

plina, ya que unas mentes capacitadas ocuparon su tiempo en una discusión sin sentido. Por otra, es posible que la controversia ayudara a los economistas a reconocer que la teoría y la historia, la deducción y la inducción, la construcción de modelos abstractos y la recogida de datos estadísticos no son mutuamente excluyentes dentro de su disciplina.

Aunque un economista se sienta inclinado a dedicar la mayor parte de sus esfuerzos exclusivamente a uno de estos métodos, una disciplina saludable en desarrollo requiere toda una variedad de enfoques metodológicos. Como no se puede aceptar ninguna de las dos metodologías y excluir totalmente la otra, la verdadera cuestión es la prioridad que debe darse a cada una. Desde nuestro punto de vista, el desarrollo interno de la disciplina decidirá esta cuestión, por lo que no tiene sentido debatirla.

También puede extraerse otra lección de esta controversia. Si quienes emplean un determinado enfoque metodológico están tan convencidos de que es correcto que no permiten que otros puntos de vista estén representados en las universidades en las que se investiga y se forma a los estudiantes de doctorado, será malo para el desarrollo de la economía. Es lo que ocurrió en Alemania, donde las pretensiones de superioridad moral y el rígido liderazgo intelectual de Schmoller ejercieron tal influencia que los teóricos abstractos que seguían las líneas establecidas por Menger, Jevons, Walras y Marshall no encontraron trabajo en las universidades. Como consecuencia, la corriente económica dominante no influyó en los economistas alemanes y la economía como disciplina intelectual se resintió en Alemania durante varias décadas.

El método histórico en Inglaterra

Durante el último cuarto del siglo XIX, algunos autores ingleses criticaron la teoría clásica ortodoxa y defendieron el enfoque histórico para estudiar la economía. Estos autores no constituyen un grupo unido como los de Alemania ni en ellos influyeron directamente los autores alemanes. El enfoque inductivo histórico no era tan ajeno a la tradición inglesa del pensamiento económico. La obra de Adam Smith, *Wealth of Nations*, era una mezcla de datos históricos y descriptivos unidos por medio de una deslavazada estructura teórica. Ricardo supuso un gran cambio en la metodología de la economía al construir modelos deductivos abstractos carentes casi por completo de contenido histórico o institucional. Senior defendió y extendió el uso ricardiano del razonamiento deductivo. Sin embargo, J. S. Mill y Alfred Marshall volvieron a la metodología de Smith utilizando su gran erudición y sus grandes conocimientos históricos e institucionales para dar contenido a sus estructuras teóricas.

El principal defensor inglés del método histórico fue T. E. Cliffe Leslie (1827–1882), que dirigió sus críticas a la metodología de la economía clásica principalmente contra Ricardo y sus seguidores. Leslie sostenía que la teoría económica de Smith no era aplicable a la situación inglesa contemporánea, pero que en conjunto su metodología era razonablemente sólida, ya que Smith se basaba mucho en datos históricos para llegar a sus conclusiones. Aunque Arnold Toynbee (1852–1883) prometía mucho como historiador económico y su fallecimiento a una temprana edad impidió que se realizara plenamente, sus *Lectures on the Industrial Revolution of the Eighteenth Century in England* (1884) constituyen un magnífico ejemplo del uso del enfoque histórico para comprender los cambios fundamentales que ocurrieron en Inglaterra y los problemas que plantea una economía industrial. Fue Toynbee quien acuñó el término de *Revolución Industrial*.

Las obras de William Ashley (1860–1927) y William Cunningham (1849–1919) sobre la historia económica inglesa aún son muy respetadas. Otros autores utilizaron el método histórico para analizar temas específicos: Walter Bagehot (1826–1877) escribió *Lombard Street* (1873), estudio clásico de la banca inglesa; y John K. Ingram (1823–1907) publicó *History of Political Economy* (1888), el primer libro sistemático sobre la historia de la teoría económica escrito en inglés.

Aunque la escuela histórica no ha ejercido una gran influencia en el desarrollo posterior de la teoría, sus lecciones siguen siendo válidas y han influido en muchos de los críticos de la teoría económica que analizaremos en la siguiente parte de este capítulo, así como en el 17.

THORSTEIN VEBLEN

Throstein Bunde Veblen (1857–1929) es el padre intelectual de la rama de la heterodoxia estadounidense que suele denominarse *institucionalismo*. Sus discrepancias científicas y éticas con la teoría ortodoxa influyeron extraordinariamente en el desarrollo del pensamiento heterodoxo en Estados Unidos. Las ideas de Veblen se deben en parte a sus orígenes. Hijo de inmigrantes noruegos, se crió en las zonas rurales de Wisconsin y Minnesota. Cuando ingresó en Carleton College, su conocimiento del inglés era tan deficiente como su conocimiento de la sociedad estadounidense y nunca se integró totalmente en la corriente económica principal estadounidense. Era como un marciano que se dedicó a observar con humor satírico lo absurdo del orden económico y social. En Carleton, su brillantez fue reconocida por J. B. Clark, quien estaba haciendo por entonces aportaciones fundamentales al análisis marginal. Con el aliento de Clark, Veblen se trasladó al este para cursar estudios superiores. Se doctoró en filosofía por la Universidad de Yale, pero no consiguió trabajo en la enseñanza, al parecer por sus ideas ateas, por lo que regresó a al campo, se casó con su novia de su época de estudiante y se pasó siete años leyendo y pensando.

A los treinta y cinco años consiguió una beca postdoctoral en Cornell. Todavía sin conseguir encontrar trabajo en la universidad, recibió una beca para ir a la Universidad de Chicago, donde finalmente fue nombrado profesor de economía y director de la revista *Journal of Political Economy*. Nunca fue muy aceptado por los administradores de la universidad, nunca alcanzó el rango de profesor permanente y se pasó el resto de su vida trasladándose de una universidad a otra. No se sabe si el hecho de que no recibiera el reconocimiento profesional que merecía su erudición se debió a sus agudas críticas al capitalismo estadounidense, a su desinterés casi absoluto por los estudiantes, salvo por los mejores, o a su vida personal, complicada por aventuras amorosas y dificultades matrimoniales. Sin embargo, a mediados de la década de 1920, tras varios años de luchas políticas internas, la American Economic Association ofreció a Veblen la presidencia a condición de que se hiciera miembro de la asociación y pronunciara un discurso. Rechazó la oferta, afirmando que ésta no había llegado cuando la necesitaba.

La educación agraria aislada de Veblen, su formación filosófica, sus amplias lecturas sobre ciencias sociales y su profunda apreciación de la importancia de la revolución darwiniana se reflejan en su análisis del capitalismo estadounidense. Su estilo y la elección de las palabras dan a sus obras una calidad que algunos autores han encontra-

do sumamente amenas y que otros han deplorado. Era un creador de expresiones al que le encantaba hacer sentirse incómodos a sus lectores utilizando términos como *consumo ostentoso* para describir las pautas de compra de la nueva sociedad opulenta. Somos miembros, o bien de las *clases mantenidas*, o bien de la *población subyacente*. Los presidentes de las universidades son *capitanes de la erudición* y el principal servicio de los hombres de negocios es *practicar el sabotaje*. La industria es *excesivamente productiva* y la obtención de beneficios requiere *el abandono consciente de la eficiencia*. Veblen dijo de la Iglesia que era “un orificio reconocido de salida para la exudación de la materia decadente del organismo cultural”. W. C. Mitchell ha sugerido que se necesita bastante sentido del humor para entender a Veblen; quizá sea por eso tan poco apreciado por los economistas.

Críticas de Veblen a la teoría neoclásica

Veblen acuñó el término neoclásico para poner énfasis en la ascendencia clásica de este tipo de teoría económica. Pensaba que tanto el enfoque clásico como el neoclásico eran poco científicos. Sus críticas a la teoría neoclásica se encuentran en todas sus obras, aunque una colección de ensayos, *The Place of Science in Modern Civilization*, contiene la mayor parte de sus escritos explícitamente metodológicos. Su formación filosófica explica en parte la naturaleza de su ataque a la economía aceptada de su época. Veblen no tenía interés en introducir pequeños cambios en la estructura teórica, por ejemplo, en corregir pequeños fallos lógicos del sistema. Atacó el núcleo de la teoría neoclásica, afirmando que los supuestos básicos de su doctrina no eran científicos. Un ataque de ese tipo contra los principios fundamentales de una estructura deja dos opciones a las personas formadas en esa estructura: aceptar la crítica y construir una nueva teoría basada en premisas modificadas o rechazar la crítica. La crítica a una estructura teórica que acepta sus premisas básicas, pero ofrece nuevas conclusiones más lógicas o más correctas desde el punto de vista empírico también puede aceptarse o rechazarse, pero en ese caso la aceptación es mucho menos dolorosa para quienes ya se han formado en la disciplina, ya que no exige una reordenación radical de su formación y orientación. Está claro que Veblen no era Ricardo, Marshall o Keynes tratando de mejorar la estructura teórica de la economía clásica y aceptando al mismo tiempo sus premisas, tal como las había establecido Smith; quería tirar abajo toda la estructura y reconstruir una ciencia social unificada basada en la economía, la antropología, la sociología, la psicología y la historia. Es interesante señalar que Veblen criticó el pensamiento heterodoxo anterior por las mismas razones por las que criticó la ortodoxia, afirmando que tanto la escuela histórica como la marxista eran deficientes porque sus supuestos e ideas preconcebidas fundamentales no eran científicos.

La idea de Veblen era que aunque la terminología de la teoría económica ortodoxa había cambiado desde los tiempos de Smith, sus supuestos e ideas preconcebidas fundamentales seguían siendo los mismos. Hasta Smith, una gran parte del análisis de la economía y la sociedad se había basado en la idea preconcebida de que la sociedad era guiada por fuerzas sobrenaturales para obtener resultados deseables. Más tarde, la apelación a fuerzas sobrenaturales o a Dios fue sustituida por la idea de que en la economía y la sociedad existen leyes naturales, exactamente igual que en las ciencias físicas, y que una investigación y un estudio adecuados revelarían el funcionamiento de estas leyes naturales.

Veblen decía que toda la teoría económica ortodoxa, desde Smith hasta Marshall, se basaba en el mismo supuesto, a saber, que hay armonía en el sistema o lo que Veblen llamaba una “tendencia a mejorar”. Aparece en el concepto de Smith de precio natural y en el funcionamiento de la mano invisible que convierte los vicios privados en beneficios públicos. La teoría marshalliana refleja esta creencia en sus ideas de precio normal y equilibrio y en su creencia de que los mercados perfectamente competitivos en equilibrio a largo plazo generan resultados beneficiosos. La conclusión de J. B. Clark de que el equilibrio competitivo a largo plazo genera una distribución equitativa de la renta es un ejemplo especialmente sorprendente de la presunción de que existe armonía en la economía. Para Veblen el concepto de equilibrio tal como lo utilizan los teóricos ortodoxos era normativo: implicaban sin prueba alguna que el equilibrio es bueno y que los resultados que producen los mercados en equilibrio son beneficiosos desde el punto de vista social.

Examinemos esta cuestión desde una perspectiva diferente e intégrémosla con otra de las críticas de Veblen a la teoría ortodoxa. Tomando prestados conceptos de la filosofía y la biología, Veblen llegó a la conclusión de que la teoría ortodoxa era *teleológica* y, por tanto, *predarwiniana*. Era teleológica porque decía que la economía se dirigía hacia un fin –a saber, el equilibrio a largo plazo– que no se alcanzaba empíricamente sino que era anterior al inicio del análisis. Era, pues, *predarwinista* porque, tal como Veblen interpretaba a Darwin, la evolución era un proceso puramente mecánico mediante el cual los seres vivos se desarrollaban con el tiempo en respuesta a las circunstancias ambientales. No había ningún propósito o diseño en la evolución.

El pensamiento clásico también era *predarwinista* porque se negaba a admitir que la economía estuviera cambiando y evolucionando constantemente y porque centraba, por el contrario, la atención en sus aspectos estáticos. Según Veblen, esta teoría económica *predarwinista* y estática debía ser sustituida por un análisis *darwinista* dinámico de la evolución de la economía y la sociedad. Veblen hizo esta misma observación utilizando terminología de la biología y acusando a la teoría ortodoxa de ser *taxonómica* y, por tanto, una vez más, *predarwinista* y no científica. Era taxonómica en el sentido de que clasificaba la economía y sus partes, pero carecía de una explicación o concepción de ellas como un conjunto de instituciones que evolucionan y cambian. La economía ortodoxa, al centrar la atención en la teoría de los precios, suponía que muchas cosas estaban dadas o eran fijas (por ejemplo, los gustos o las preferencias de los consumidores, la tecnología, los mecanismos organizativos de la sociedad y la economía, etc.). Según Veblen, los economistas no sólo estudian la formación de los precios y la asignación de los recursos sino que investigan los propios factores que mantienen constantes. Tuvo algunas palabras amables para el intento de Marshall de abandonar el análisis estático, pero llegó a la conclusión de que Marshall fracasó en este empeño.

Una de las razones aducidas por Veblen para decir que la economía no era científica era que nunca había abandonado el concepto de mano invisible de Adam Smith. Se basaba, pues, en un supuesto que nunca se examinó, a saber, que ganar dinero podía equipararse a producir bienes. Según la teoría ortodoxa, el hombre de negocios en su búsqueda de beneficios produce con el menor coste posible los bienes que desean los consumidores. Los mercados competitivos hacen que el interés personal del hombre de negocios coincida con los intereses de la sociedad. Cada hombre de negocios que busca su propio provecho promueve el bien social. Veblen sostenía que era evidente para todos, salvo para los economistas, que la producción de bienes y la obtención de

beneficios eran dos cosas distintas, que la lucha de la comunidad empresarial por obtener beneficios a menudo ha producido efectos negativos en la economía y la sociedad y que cada hombre de negocios que busca su propio provecho sólo promueve su propio provecho. Se ha sugerido que Veblen adquirió este concepto de la economía y la sociedad a una temprana edad cuando abandonó la explotación agrícola fronteriza que su familia luterana tenía en Minnesota y se trasladó al Carleton College, al que asistían principalmente los hijos de familias adineradas de Nueva Inglaterra pertenecientes a la iglesia congregacionista². El aumento de las dimensiones y del poder de las grandes sociedades anónimas y la formación de trusts en el último cuarto del siglo XIX también influyeron en Veblen. Además, la hostilidad populista agraria hacia el mundo empresarial –el elevador de grano, el ferrocarril, los fabricantes de maquinaria agrícola y los bancos– debía estar muy arraigada en su familia.

Veblen sostenía que en la época de Adam Smith existía una conexión razonablemente estrecha entre la obtención de beneficios y la producción de bienes prácticos para la sociedad. Pero eso cambió a medida que se desarrolló la economía. Trazó una clara distinción entre los que se dedicaban a producir bienes –los gerentes de producción, los supervisores y los trabajadores– y los que se dedican a gestionar las empresas. El objetivo de una empresa es ganar dinero y a Veblen le encantaba citar ejemplos en los que la búsqueda de beneficios era contraria al interés general. Pensaba que los beneficios aumentaban si se reducía la producción, lo cual evidentemente perjudicaba a la sociedad. El fin de las grandes empresas que estaban creándose en tiempos de Veblen no era aumentar la eficiencia sino conseguir poder de monopolio y restringir la producción. Mencionó las actividades publicitarias de las empresas, poniendo en duda su utilidad para la comunidad en general. La lucha entre las empresas por los mercados internacionales provocaba conflictos y, finalmente, guerras. Las actividades pecuniarias de los capitanes de la industria engendraban inevitablemente depresiones y un elevado nivel de desempleo. En esencia, Veblen rechazaba el supuesto ortodoxo de los mercados perfectamente competitivos y la idea de que los mercados controlados por los empresarios producirían resultados socialmente deseables. Donde la teoría ortodoxa encontraba armonía en el capitalismo con una asignación eficiente de los recursos y pleno empleo, Veblen encontraba discordia y pensaba que los empresarios sabotaban el sistema para obtener beneficios y provocar finalmente una depresión.

Para Veblen, las ideas preconcebidas teleológicas predarwinistas de la teoría ortodoxa reflejaban la incapacidad de la economía para avanzar al mismo ritmo que las ciencias físicas y biológicas. La teoría económica ortodoxa también era culpable de que no se tuvieran en cuenta los avances de la psicología, la sociología y la antropología y de que se construyera un modelo basado en ideas de la naturaleza y la conducta humanas que no eran científicas. Según Veblen, la teoría ortodoxa se basaba en el supuesto de que los seres humanos actúan movidos por el deseo de maximizar el placer y minimizar el dolor, en la psicología hedonista. Dado este supuesto, los economistas deducían correctamente sus consecuencias lógicas. La lógica era impecable, pero los supuestos eran falsos. Veblen sostenía que la economía ortodoxa estudiaba el hombre, pero abstraendo al hombre del análisis. En alguna de su prosa más mordaz, ridiculizó la teoría aceptada de la conducta de los consumidores:

² W. C. Mitchell, *Types of Economic Theory*, Nueva York, Augustus M. Kelley, 1967, pág. 619.

Las ideas psicológicas y antropológicas preconcebidas de los economistas han sido las que aceptaron las ciencias psicológicas y sociales hace algunas generaciones. La concepción hedonista del hombre es la de un inmediato calculador del placer y el dolor, que oscila como un glóbulo homogéneo de deseo de felicidad bajo el impulso de estímulos que lo llevan de un lado a otro, pero lo dejan intacto. No tiene ni antecedente ni consecuente. Es un dato humano aislado, definitivo, en equilibrio estable, si no fuera por los golpes que le propinan las fuerzas que inciden en él y lo desplazan en un sentido o en otro. Situado por sí solo en un espacio elemental, gira simétricamente sobre su propio eje espiritual hasta que el paralelogramo de fuerzas cae sobre él, después de lo cual sigue la línea de la resultante. Pasada la fuerza del impacto, se detiene, volviendo a ser el glóbulo aislado de deseo que era antes³.

Una última crítica de Veblen a la teoría ortodoxa, formulada menos explícitamente que el resto, era el hecho de que no conciliara la teoría de la economía con los hechos de la economía. Los escritos de Veblen contienen, pues, una petición implícita de más estudios empíricos y más énfasis en la investigación inductiva.

Veblen y el capitalismo

Veblen insistía en que el objeto de estudio de la economía debía ser muy distinto al de la teoría económica vigente. La teoría ortodoxa de la época de Veblen estaba interesada principalmente en el modo en que la sociedad asignaba los recursos escasos a los distintos usos posibles. Veblen sostenía que la economía debía estudiar la estructura institucional en transformación, entendiendo por instituciones los hábitos de pensamiento que se aceptan en una determinada época. En esta definición del objeto de estudio de la economía, Veblen coincide en cierta medida con Marx; ambos intentaron explicar las fuerzas que configuran la sociedad y la economía. Veblen trató de explicar lo que la teoría económica ortodoxa consideraba dado, las instituciones de una cultura. Según Veblen, para explicar la cultura vigente era necesario un enfoque evolutivo, pues las culturas sólo pueden comprenderse examinando sus antecedentes:

El crecimiento de la cultura es una secuencia acumulativa de adaptación y su forma y sus medios son la respuesta habitual de la naturaleza humana a exigencias que varían precipitadamente, acumulativamente, pero siguiendo una cierta secuencia coherente en las variaciones acumulativas que avanzan así, precipitadamente, porque cada nuevo movimiento crea una nueva situación que provoca otra nueva variación en la manera habitual de respuesta; acumulativamente, porque cada nueva situación es una variación de lo que ha sucedido antes y encierra como factores causales todo lo que se esperaba por lo que sucedió antes; coherentemente, porque las características subyacentes de la naturaleza humana (propensiones, aptitudes y todo lo demás) por las cuales tiene lugar la respuesta... no experimentan sustancialmente ningún cambio⁴.

³ Thorstein Veblen, "Why Is Economics Not an Evolutionary Science?" en *The Place of Science in Modern Civilization*, Nueva York, B. W. Huebsch, 1919, págs. 73–74.

⁴ Thorstein Veblen, "The Limitations of Marginal Utility", en *The Place of Science in Modern Civilization*, págs. 241–242.

Para comprender el desarrollo y el funcionamiento actual de la sociedad industrial, debemos comprender el complejo conjunto de interrelaciones que existen entre las características de la naturaleza humana y la cultura:

La conducta del individuo no sólo está protegida y es dirigida por sus relaciones habituales con sus compañeros de grupo sino que estas relaciones, al ser de carácter institucional, varían cuando varía la estructura institucional. Las necesidades y los deseos, el fin y el objetivo, las formas y los medios, la amplitud y el rumbo de la conducta del individuo son funciones de una variable institucional que es sumamente compleja y totalmente inestable⁵.

Cuando los individuos aparecen dentro de la cultura, se encuentran con que actúan de acuerdo con unas pautas de conducta establecidas que son un legado de la interacción anterior entre los individuos y la cultura y que han adquirido carácter y fuerza institucionales. Veblen llamó *instintos* a estas características subyacentes relativamente fijas de la conducta humana. En él influyó mucho el desarrollo contemporáneo de la psicología que hacía hincapié en el papel de los instintos como guía de la conducta humana. Veblen pensaba que los instintos más importantes que determinan las actitudes económicas humanas son el instinto paternal, el trabajo bien hecho, la pura curiosidad y la codicia. El instinto paternal es originalmente una preocupación por la familia, la tribu, la clase, la nación y la humanidad. El instinto del trabajo bien hecho nos hace desear producir bienes de calidad, estar orgullosos del trabajo bien hecho y admirarlo y preocuparnos por la eficiencia y la economía en nuestro trabajo. La pura curiosidad nos lleva a hacer preguntas y a buscar explicaciones al mundo que nos rodea. Es un importante elemento en la explicación del desarrollo del conocimiento científico. El instinto de la codicia es lo contrario del instinto paternal en el sentido de que lleva al individuo a pensar más en su propio bienestar que en el de los demás.

La dicotomía

Los impulsos instintivos de los seres humanos crean ciertas tensiones. Los instintos de la paternidad, el trabajo bien hecho y la pura curiosidad llevarían a los seres humanos a producir con gran eficiencia productos de calidad que beneficiaran a los demás seres humanos. Sin embargo, el instinto de la codicia, como lleva a los individuos a pensar en sí mismos, provoca una conducta que los beneficia, aunque pueda tener consecuencias negativas para el resto de la sociedad. Veblen decía que el análisis de la sociedad revela esta tensión y antagonismo fundamentales, que son básicos en la naturaleza humana. Todas las culturas pueden analizarse observando dos aspectos de la conducta humana: uno que promueve el proceso de la vida económica y otro que impide el pleno desarrollo de las fuerzas productivas de la sociedad y produce efectos negativos en el bienestar de la humanidad.

Veblen llamó a las actividades que se deben principalmente al instinto paternal, al del trabajo bien hecho y al de la pura curiosidad empleos *industriales* (o *tecnológicos*). Implican relaciones prácticas de causa-efecto. Se dedicó a la historia conjetural –aunque

⁵ *Ibid.*, págs. 242–243.

había criticado duramente la teoría ortodoxa por esta práctica– y explicó que en un pasado lejano los seres humanos habían intentado explicar lo desconocido apelando a fuerzas sobrenaturales para conseguir efectos haciendo hechizos, para cultivar trigo danzando alrededor de los tallos. Veblen llamó *conducta ceremonial* a esta manera no instrumental, no tecnológica y precientífica de acercarse a lo desconocido y buscar explicaciones o efectos. La conducta ceremonial es estática y está atada al pasado. Se manifiesta en los tótems y los tabúes, en la apelación a la autoridad o la emoción y tiene consecuencias negativas para el bienestar de la humanidad. Los empleos industriales o tecnológicos son, sin embargo, dinámicos y cuanto más enfocamos la resolución de problemas desde un punto de vista científico y empírico, más aumentan nuestros instrumentos, la tecnología y la capacidad para resolver problemas. La tecnología no mira atrás, pero la conducta ceremonial está anclada en el pasado.

El análisis de Veblen de la cultura y la economía de su época se basa en esta dicotomía. Casi todos sus artículos y libros hablan de este tema una y otra vez. Sostenía que este marco y su aplicación no implicaban juicios normativos sino que constituían un análisis positivo y empírico del desarrollo y la estructura de la cultura y la sociedad de su época. Donde más claramente se ven las aplicaciones puramente económicas de la dicotomía es en su ensayo “Industrial and Pecuniary Employments” y en el que quizá sea su mejor libro de análisis económico, *The Theory of Business Enterprise* (1904). La conducta ceremonial en la cultura moderna se manifiesta en lo que Veblen llamaba *empleos* (o negocios) *pecuniarios*. En el periodo artesanal, anterior a la aparición de la economía industrial, el artesano era dueño de sus herramientas y materiales, utilizaba su propio trabajo y producía mercancías que daban rienda suelta a su instinto del trabajo bien hecho y a su instinto paternal. La renta que obtenía con estas actividades era una medida justa del esfuerzo que realizaba. A medida que se desarrolló la economía, cambiaron muchas cosas. El trabajador ya no era dueño de las herramientas de producción o de los materiales y el propietario de la empresa estaba ahora más interesado en ganar dinero que en producir bienes; el instinto de la codicia anuló el del trabajo bien hecho y el instinto paternal. Surgieron los préstamos, los propietarios ausentes se convirtieron en algo frecuente y ahora los individuos tenían “derechos preceptivos a obtener algo a cambio de nada”. Aparecieron los capitanes de la industria, tras lo cual hubo un periodo de feroz competencia. Los capitanes de la industria pronto reconocieron que la competencia era negativa, por lo que se formaron sociedades instrumentales, consorcios y consejos de administración interconectados en los que jugaban un papel decisivo los bancos de inversión. Se formó el Gran Sindicato de intereses creados y propietarios ausentes. Todos estos cambios alteraron los hábitos de pensamiento, tanto de los trabajadores y los ingenieros como de los capitanes de la industria y los propietarios ausentes. Los trabajadores y los ingenieros se dedican diariamente a empleos industriales, a producir bienes. Eso los lleva a pensar en las relaciones de causa-efecto y da rienda suelta a sus instintos del trabajo bien hecho y el instinto paternal. Pero a los capitanes de la industria y a los propietarios ausentes les interesan los beneficios, haciendo muy a menudo, en opinión de Veblen, que los beneficios entren en colisión con la producción de bienes.

La principal idea del análisis de Veblen de la sociedad industrial de su época es que la teoría ortodoxa afirma incorrectamente que una economía dirigida por hombres de negocios promueve el bien social. Señaló incesantemente el “malestar” que causaban las empresas. Las empresas que tienen poder de monopolio practican el “ocio informado” para obtener mayores beneficios. Esta reducción de la producción, que aumenta los be-

neficios, lleva a la “capitalización de la ineficiencia”. “La industria se gestiona en aras del negocio y no al revés”⁶. Una gran parte de la actividad se dedica erróneamente a producir bienes que no prestan ningún servicio a la humanidad, a la comercialización y a la publicidad. El hombre de negocios no es el benefactor de la sociedad sino su saboteador.

La clase ociosa

Veblen también aplicó la dicotomía ceremonial-industrial a lo que denominó *clase ociosa*. En 1899, publicó el que acabó siendo su libro más leído, *The Theory of the Leisure Class*; se convirtió en el favorito de muchos intelectuales de su época. En este libro utilizó su dicotomía básica para analizar el consumo ostentoso, el ocio ostentoso, el despilfarro ostentoso, la emulación pecuniaria y la vestimenta como expresión de la cultura pecuniaria. Veblen pensaba que en las culturas menos desarrolladas la capacidad depredadora de un hombre o de una tribu se tenía en alta estima y daba un estatus honorífico al que la tenía. En la economía industrial moderna, esta capacidad depredadora se manifiesta en empleos que generan una elevada renta a unos cuantos miembros de la sociedad. Sin embargo, esa elevada renta tiene poco valor si no puede reconocerse, por lo que nuestra cultura suministra una serie de mecanismos que permiten mostrarla. Como la emulación es un poderoso motivo, estas actividades de demostración de la riqueza se extienden rápidamente por toda la sociedad.

El consumo ostentoso de los artículos que compramos es la manera más eficiente de mostrar nuestra capacidad depredadora. Nuestros automóviles, nuestra casa y especialmente nuestra vestimenta dan una clara indicación del lugar que ocupamos en el orden depredador. Si el hombre de la casa está demasiado ocupado en sus actividades depredadoras, su mujer tiene la tarea de llevar la carga de mostrar la riqueza de la familia en el vestir y en la utilización de otros artículos, así como evitando cuidadosamente hacer cualquier tipo de trabajo: el número de sirvientes es un buen indicador de la capacidad económica. Por otra parte, como la clase ociosa es la clase de renta alta, sólo debe trabajar en empleos estrictamente pecuniarios; se prefiere la propiedad ausente, pero si hay que realizar algún trabajo real, la alta dirección, las finanzas y la banca son ceremonialmente aceptables. La abogacía es una buena profesión porque “el abogado se ocupa exclusivamente de los detalles del fraude depredador”⁷. Nuestras actividades de ocio también reflejan este deseo de estatus honorífico en la cultura, afirma Veblen. La educación superior, que hace a una persona inepta para el trabajo honrado, es de gran valor. La clase ociosa también ha cultivado un gran interés por las actividades deportivas y lo racionaliza diciendo que fomentan el bienestar físico y las cualidades varoniles. Veblen comenta que “se ha dicho, no sin razón, que la relación entre el fútbol y la cultura física es muy parecida a la relación entre las corridas de toros y la agricultura”⁸.

Veblen sostenía que mientras que las personas que tienen empleos tecnológicos, como los inventores y los ingenieros, son osadas e ingeniosas, los hombres de negocios estadounidenses muestran un espíritu de quietismo, “componenda, precaución, colusión

⁶ Thorstein Veblen, *The Theory of Business Enterprise*, Nueva York, Charles Scribner's Sons, 1904, pág. 26.

⁷ Thorstein Veblen, *The Theory of the Leisure Class*, Boston, Houghton Mifflin Company, 1973, pág. 156.

⁸ *Ibid.*, págs. 173–174.



Veblen y la educación superior

En 1918, Veblen aplicó su análisis a la universidad en un libro titulado *The Higher Learning in America*. Su subtítulo, “A Memorandum on the Conduct of Universities by Business Men” (Memorándum sobre el gobierno de las universidades por hombres de negocios”) refleja la dicotomía ceremonial-industrial, que es el tema del tratado. Veblen pensaba que el conocimiento se adquiere y se mejora a través de la institución de la universidad cuando se da rienda suelta a la pura curiosidad y al instinto del trabajo bien hecho. Pero las universidades se han contaminado con los valores de la cultura, que conceden una gran prioridad a la conducta ceremonial y a la búsqueda de empleos pecuniarios. La política de la universidad está controlada por patronatos formados por hombres de negocios o políticos y clérigos

controlados por hombres de negocios. A Veblen le parecía extraño que personas que han demostrado su capacidad depredadora buscando el beneficio se espere más tarde que sepan algo sobre la búsqueda del conocimiento:

De hecho, salvo a no ser que se tenga un obstinado prejuicio en contra, es fácil ver que los patronatos no son de ninguna utilidad en ningún sentido; su única función eficaz es interferir en la gestión académica en cuestiones que no atañen al negocio y que no entran dentro de sus competencias y de sus intereses habituales*.

* Thorstein Veblen, *The Higher Learning in America*, Stanford, Academic Reprints, 1954, pág. 66.

y argucia”⁹. Pero los hombres de negocios recogen los beneficios de la sociedad tecnológica en forma de renta no ganada. “Hay un feo pero aceptado coloquialismo estadounidense que dice ‘el cerdo mudo se come la basura’”¹⁰. Veblen pensaba que la formación erudita y científica incapacitan al individuo para los negocios y que la experiencia en los negocios es incompatible con la búsqueda del conocimiento.

Pasando de los consejos de administración a los gestores de las universidades, llamó a los presidentes de las universidades “capitanes de la erudición”. Decía que aunque a menudo son antiguos estudiosos, se dejan atrapar por los valores pecuniarios de nuestra cultura y encauzan mal los esfuerzos de la universidad; como sus homólogos del mundo de la empresa, confunden los medios con los fines. Las universidades compiten entre sí despilfarrando recursos en un grado comparable al de sus homólogos del mundo de la empresa; al presidente y al patronato les interesan más los edificios, los terrenos y las propiedades inmobiliarias que la política y los programas educativos; se despilfarran recursos en deportes, escuelas de derecho y administración de empresas, ceremonias y espectáculos que no tienen ningún valor para la universidad ni prestan un servicio a la sociedad. Veblen no perdonó al “profesorado”, cuyos miembros piensan

⁹ Thorstein Veblen, *The Higher Learning in America*, pág. 70.

¹⁰ *Ibid.*, pág. 71.

que “sus sueldos no se parecen a los salarios”, no tienen derecho a la negociación colectiva y aspiran a ser “hacendados”. Para controlar al profesorado, los presidentes nombran para ocupar el decanato y otros cargos a personas que tienen “facilidad para cambiar de convicciones y una lealtad incondicional a su pan”¹¹. El principal programa de acción que recomendaba Veblen para que la universidad volviera a dedicarse a la búsqueda del conocimiento era la eliminación del presidente y del patronato. Es difícil saber hasta qué punto iba en serio Veblen al hacer esta propuesta satírica, pero al menos reconoció que sería muy improbable que se llevara a la práctica.

La estabilidad y las tendencias a largo plazo del capitalismo

Veblen aplicó su distinción entre empleos pecuniarios e industriales al desarrollo de una teoría del ciclo económico y a la especulación sobre las tendencias del capitalismo a muy largo plazo. Durante la fase de prosperidad del ciclo, las actividades pecuniarias de los hombres de negocios provocan una expansión del crédito y se concede más valor a la capacidad intangible de las empresas para obtener beneficios. El aumento del valor del capital sirve de garantía para obtener más crédito. Este proceso se refuerza por sí solo durante un tiempo, mientras la cantidad de crédito y el valor de los bienes de capital como garantía sigue aumentando con la subida de los precios de los bienes de capital. Pero pronto es evidente que existe una gran diferencia entre el poder de ingresos de los bienes de capital y sus valores, tal como se manifiestan en los precios de los títulos, y comienza un periodo de liquidación y reducción de los gastos.

La reducción de los precios, la producción y el empleo y la disminución del crédito llevan a una recapitalización de las empresas sobre una base más realista. Durante la fase de depresión del ciclo, las empresas más débiles se ven obligadas a cerrar o son adquiridas por empresas mayores y más fuertes y continúa la concentración de la propiedad y el control de la industria de Estados Unidos en menos manos. La fase de depresión del ciclo contiene fuerzas autocorrectoras, ya que los salarios reales bajan y los márgenes de beneficios aumentan. Finalmente, el exceso de crédito desaparece de la economía y el valor pecuniario de las empresas expresado en los balances refleja una evaluación más razonable de la producción industrial.

Aunque todos los escritos de Veblen especulan sobre las tendencias a largo plazo del sistema, donde más explícitamente abordó estas cuestiones fue en *The Theory of the Leisure Class*, *The Theory of Business Enterprise* y en un ensayo titulado “Some Neglected Points in the Theory of Socialism”. Veblen fue tan crítico con el análisis marxista del capitalismo como con la teoría ortodoxa. En una sola frase despachó la ley marxista de la creciente miseria del proletariado:

La tesis de que el sistema de competencia ha resultado ser una máquina para hacer más ricos a los ricos y más pobres a los pobres tiene la fascinación del epigrama; pero si lo que significa es que la suerte de la media, de las masas de la humanidad en la vida civilizada, es peor hoy, medida en función de los medios de subsistencia, que hace veinte o cincuenta o cien años, es ridícula¹².

¹¹ *Ibid.*, pág. 94.

¹² Thorstein Veblen, “The Theory of Socialism”, en *The Place of Science in Modern Civilization*, pág. 391.

Las especulaciones de Veblen sobre el futuro se basan en los conflictos y las tensiones creadas por el choque entre los empleos pecuniarios y los empleos industriales. Su análisis de *The Theory of the Leisure Class* sugiere que la emulación, la adulación y la realización de comparaciones injustas en el consumo de bienes conducirán a una economía dedicada al consumo ostentoso, al despilfarro ostentoso y a un aumento de los costes en publicidad y comercialización. Mientras la industria esté controlada por hombres de negocios en busca de beneficios, es de esperar un aumento del flujo de bienes que impida el progreso de la humanidad. Sin embargo, si la población trabajadora y los ingenieros, en su contacto diario con las relaciones empíricas de causa-efecto en sus empleos industriales, se hicieran con el control del sistema, la economía industrial podría cumplir su promesa.

Aunque, según Veblen, Marx predijo erróneamente que el capitalismo caería como consecuencia de las revoluciones que se llevarían a cabo porque los pobres se habían empobrecido más, el capitalismo podría acabar debido a que las clases obreras tendrían la sensación de ser *relativamente* más pobres a medida que el sistema creciera. Veblen creía que la emulación de las pautas de consumo generada en el capitalismo es una fuerza tan poderosa que puede crear tensiones en el sistema y descontento en las clases trabajadoras y poner fin a la propiedad privada. Ningún aumento de la renta real absoluta de los individuos puede aliviar estas tensiones, pues los individuos quieren más que los demás, no simplemente más:

Siendo la naturaleza humana como es, la lucha de cada uno por tener más que su vecino es inseparable de la institución de la propiedad privada... La inferencia parece ser que...no puede haber paz como consecuencia de esta forma tan innoble –hay que reconocerlo– de emulación o del descontento que lleva consigo, a no ser que se llegue a la abolición de la propiedad privada¹³.

La sugerencia de que el capitalismo puede desaparecer debido a la preocupación de los individuos por su propio bienestar relativo es otro ejemplo de la paradójica calidad del análisis de Veblen. Aquí lo que sugiere Veblen, a diferencia de Marx, no es que el capitalismo desaparecerá debido a su fracaso sino debido a su éxito.

Veblen se negó, sin embargo, a comprometerse totalmente y sugirió que podría no ocurrir nada de eso. El futuro del capitalismo y de la propiedad privada es incierto. Una posibilidad es que las crecientes actitudes científicas y tecnológicas generadas entre las clases trabajadoras y los ingenieros lleven a la sustitución del hombre de negocios y que el control de la economía pase a manos de los tecnócratas. Si eso ocurre, significará, según Veblen, el fin de la propiedad ausente, de la manipulación financiera y de la búsqueda de beneficios y la industria se dedicará a producir bienes útiles para la humanidad.

También es posible que se produzca una verdadera revolución socialista, que acabe con las luchas de clases, la política dinástica y las animosidades internacionales. Otra posibilidad es que se produzca un movimiento económico y político hacia la derecha si la clase trabajadora y los ingenieros se prestan a las ambiciones nacionalistas y los objetivos bélicos y la democracia degenera en un Estado policial. Profundamente convencido de la teoría darwinista de la evolución, Veblen no cometería el error de Marx

¹³ *Ibid.*, págs. 397–398.

y predeciría el futuro con certeza. Lo único inevitable en las ideas de Veblen sobre el futuro es el cambio. Está por ver si triunfarán las instituciones estúpidas sobre la tecnología empírica:

Decir cuál de los dos factores antagonistas será más fuerte a largo plazo es en alguna medida hacer una conjetura a ciegas; pero el futuro calculable parece pertenecer a uno de los dos. Lo que se puede afirmar es que el dominio absoluto de la empresa es necesariamente un dominio transitorio¹⁴.

La aportación de Veblen

La teoría económica heterodoxa, en general, y Veblen, en particular, suelen omitirse de los libros de historia del pensamiento económico, probablemente porque apenas influyeron directamente en la teoría económica ortodoxa moderna. Veblen fue muy crítico con la teoría económica ortodoxa cuya formulación más madura era la economía de Alfred Marshall. Quería desechar el sistema porque pensaba que su enfoque era desatinado. Veblen afirmaba que la teoría ortodoxa era atomística en su enfoque, que intentaba comprender la economía como un todo partiendo de un análisis inicial de sus partes, que eran el hogar y la empresa. Pero el todo es diferente de la suma de las partes; Veblen sostenía que lo correcto era comenzar por la cultura, la sociedad y la economía.

Hay quienes dicen que Veblen no era economista sino sociólogo, lo que para algunos economistas significa simplemente un científico social de pensamiento confuso. Esta opinión sobre Veblen es al menos coherente tanto con su enfoque como con su aportación. Una de las teorías de Veblen era precisamente que no podemos comprender lo que llamamos economía aislando la conducta económica de la raza humana del resto de sus actividades. Así pues, lo que Veblen sugería en realidad era la fusión de las ciencias sociales.

A Veblen no le interesaban los mismos problemas que a los teóricos ortodoxos. Quería comprender el desarrollo de la estructura institucional formada por los hábitos de pensamiento que guían nuestra actividad económica. Desde esta perspectiva, su aportación puede considerarse complementaria de la teoría ortodoxa. Sin embargo, Veblen diría que una vez comprendida la estructura institucional en transformación, para solucionar los problemas más limitados y estrictos que aborda la teoría ortodoxa sería necesario un conjunto de supuestos e instrumentos distinto al que utiliza actualmente el economista. Insistía en que la economía debe utilizar un enfoque evolutivo y abandonar sus conceptos teleológicos de natural, normal y equilibrio; debe integrarse en las demás ciencias sociales; debe abandonar sus supuestos poco realistas de mercados competitivos y hogares hedonistas; debe reconocer que su supuesto implícito de la armonía del sistema invalida en gran parte su análisis; y debe complementar su estéril enfoque deductivo con más estudios estadísticos y empíricos.

Veblen encontró muchos fallos en la economía, pero las alternativas que ofreció aún no han dado muchos frutos. No construyó ningún gran modelo con unos supuestos fácilmente identificables y una superestructura lógica que llevara inexorablemente a

¹⁴ Thorstein Veblen, *Theory of Business Enterprise*, pág. 400.

unas conclusiones inequívocas. La psicología de los instintos con la que sustituyó el hedonismo de la teoría ortodoxa ha sido rechazada posteriormente por los psicólogos.

Los teóricos ortodoxos han respondido a la crítica de Veblen a su utilización de conceptos hedonistas sustituyéndolos por una terminología menos censurable, pero su modelo básico sigue suponiendo que los hogares y las empresas son racionales y calculadores. El supuesto de los mercados perfectamente competitivos que atacó Veblen no ha sido modificado notablemente por las teorías de los mercados monopolísticamente competitivos y oligopolísticos, aunque Chamberlin, uno de los creadores de esas teorías, reconoció estar en alguna medida en deuda con Veblen. Las teorías de estos mercados siguen siendo actualmente insatisfactorias. Como consecuencia de los avances realizados en la economía del bienestar y de la conclusión keynesiana de que el equilibrio puede coincidir con un elevado nivel de desempleo, el equilibrio *per se* ya no se considera deseable. El ataque de Veblen contra el concepto de soberanía del consumidor y su análisis del papel de la emulación y la publicidad en la economía se han llevado más allá en las teorías de los mercados imperfectos y en las obras de J. K. Galbraith. Su idea del cambio evolutivo fue objeto de alguna atención tras la Segunda Guerra Mundial al desplazarse el interés hacia los problemas del crecimiento y el desarrollo de las naciones subdesarrolladas del mundo.

Otra de las aportaciones de Veblen es, sin embargo, fruto de lo que a veces predicó, pero nunca practicó, a saber, el método científico, con su recopilación de datos para contrastar las hipótesis. Criticó la teoría ortodoxa alegando que era un sistema totalmente deductivo que no contrastaba empíricamente ni sus supuestos ni sus conclusiones. Sin embargo, las propias teorías de Veblen no se presentan de manera que puedan contrastarse ni tampoco documentó sus afirmaciones con datos estadísticos. La crítica de Veblen a la teoría ortodoxa sí obligó en alguna medida a los economistas a interesarse más por los hechos; el fantástico crecimiento que han experimentado los estudios empíricos de economía en los últimos sesenta años podría atribuirse en parte a una respuesta intelectual al legado de Veblen. En seguida examinaremos algunas de las aportaciones de W. C. Mitchell, discípulo de Veblen que se convirtió en pionero en la recogida de datos para analizar el ciclo económico.

Por último, debemos reconocer la aportación normativa de Veblen a la economía. En todos sus escritos no sólo hay discrepancias científicas con la ortodoxia sino también discrepancias éticas. Mientras que a los teóricos ortodoxos, como el maestro de Veblen, J. B. Clark, les asombraba el bienestar material generado por la economía industrial moderna, Veblen utilizó su sátira y su pose de objetividad para describir una economía plagada de malestar. Veblen se convirtió en un punto de concentración para muchos que pensaban que la intervención del Estado podía poner remedio a algunos de los fallos más visibles de una cultura pecuniaria.

WESLEY CLAIR MITCHELL

En 1896, Wesley Clair Mitchell (1874–1948) entró en la Universidad de Chicago para estudiar a los clásicos. Tras estudiar con John Dewey y Thorstein Veblen, se interesó más por la filosofía y la economía y finalmente decidió especializarse en economía, convirtiéndose en un destacado economista estadounidense del siglo XX: una autoridad

en los ciclos económicos, un pionero en la creación de un centro de investigación para estudiar la economía y un sagaz observador del desarrollo de la teoría económica. Aunque no aceptó totalmente muchas de las ideas de Veblen, su economía no es ortodoxa, ya que normalmente se identifica con la llamada escuela institucionalista. Aceptó y desarrolló algunas de las críticas de Veblen a la teoría económica ortodoxa, pero no intentó construir una estructura teórica completa para explicar la evolución de la economía industrial. Intentó seguir lo que Veblen recomendaba en sus ensayos sobre metodología, investigando concienzudamente y basando todos sus trabajos teóricos en información empírica. Su ejemplo como estudioso e investigador y su labor en la creación del National Bureau of Economic Research para la recogida y el análisis de datos macroeconómicos han sido más importantes que sus aportaciones a la teoría pura.

Las ideas de Mitchell sobre la teoría económica ortodoxa se encuentran en algunos de sus ensayos y en su *Lecture Notes on Types of Economic Theory*¹⁵. En una carta inusualmente franca a J. M. Clark, le reveló el cambio de opinión que lo había alejado de la corriente principal de la teoría económica¹⁶. Mitchell decía que a una temprana edad comenzó a preferir los problemas y los métodos concretos a los abstractos. Recordaba a una tía abuela que “era la mejor de los baptistas y que sabía exactamente cómo había planeado el Señor el mundo”¹⁷. Mitchell recordaba cómo le causaba “un pícaro placer plantearle a mi tía abuela dificultades lógicas que no supiera resolver. Ella siempre volvía al esquema lógico y dejaba de lado los hechos en los que llegué a tener verdadero interés”¹⁸.

Mitchell atribuyó su manera de enfocar la economía al hecho de que cuando se fue a Chicago y estudió tanto filosofía como economía, encontró la economía más fácil que la filosofía y pensó que las teorías económicas, desde Quesnay hasta Marshall, “eran bastante rudimentarias en comparación con las sutilezas de los metafísicos... La parte técnica de la teoría era fácil. Denme unas premisas y yo hilaré especulaciones sin fin. También sabía que mis ‘deducciones’ eran fútiles”¹⁹. A Mitchell le impresionaba Veblen y pensaba “que pocos hilaban teorías como él”. Sin embargo, admitía que el sistema de Veblen tenía los mismos fallos metodológicos que la teoría ortodoxa; ninguno de los dos contrastaba satisfactoriamente sus supuestos o sus conclusiones. “Pero si algo iba a convencerme de que el procedimiento habitual de la economía ortodoxa no podía superar ninguna contrastación científica, era que Veblen no consiguiera nada más cierto mediante sus deslumbrantes interpretaciones con otro conjunto de premisas”²⁰.

Esta actitud se manifiesta en dos de las actividades a las que se dedicó Mitchell durante toda su vida. En su estudio de la historia de las ideas económicas, se interesó,

¹⁵ Estas notas fueron tomadas por un estudiante, John Meyers, en el año académico 1926–1927 y reproducidas en forma multicopiada. Meyers hizo añadiduras en años posteriores hasta 1935; esa versión era alrededor de un 30 por ciento más extensa que la de 1926–1927. Mitchell murió en 1948 y Augustus M. Kelley publicó una versión multicopiada en 1949. La mejor fuente es un libro editado por Joseph Dorfman, que también escribió una introducción. Véase W. C. Mitchell, *Types of Economic Theory*, ed. Joseph Dorfman, Nueva York, Augustus M. Kelley, 1967.

¹⁶ Esta deliciosa carta puede encontrarse en diversos escritos, por ejemplo, en “A Personal Sketch” de Lucy Sprague Mitchell en *Wesley Clair Mitchell: The Economic Scientist*, ed. Arthur F. Burns, Nueva York, National Bureau of Economic Research, 1952, págs. 93–99; y J. M. Clark, *Preface to Social Economics*, Nueva York, Farrar and Rinehart, 1936, págs. 410–416. Citamos a Clark.

¹⁷ *Ibid.*, pág. 410.

¹⁸ *Ibid.*

¹⁹ *Ibid.*, pág. 411.

²⁰ *Ibid.*, pág. 412.

no por lo que decían los teóricos sino por las razones por las que atacaban ciertos problemas y no otros, por las que aceptaban ciertas premisas sin dudarlo y por las que sus contemporáneos aceptaban sus conclusiones y pensaban que eran importantes. Los estudios de Mitchell en el campo de la historia de la teoría económica posiblemente representen lo mejor de la postura relativista. Llegó a la conclusión de que la teoría económica puede explicarse en gran parte como una reacción intelectual a los problemas de cada época. Esta actitud también se manifiesta en sus investigaciones sobre los ciclos económicos. No dejó ninguna teoría de los ciclos basada en premisas abstractas de la que pudieran extraerse conclusiones. Su enfoque era una concienzuda construcción y explicación de las series temporales como un paso preliminar para verificar las teorías tentativas que ofrecía. A veces su estudio de los ciclos económicos parece casi ateoórico y, sin embargo, tras todo el análisis hay una estructura teórica.

Mitchell criticó los modelos abstractos de la teoría ortodoxa. "La teoría económica de tipo especulativo es barata y fácil de producir, como las matemáticas superiores o la poesía, siempre que se tenga el don. Y tiene la misma difícil relación con la realidad que esos productos de la imaginación"²¹. También criticó los supuestos psicológicos hedonistas de la teoría ortodoxa, pero no aceptó las teorías de Veblen sobre los instintos. Sostenía que las ciencias sociales podían formular una explicación mejor de las actividades de los seres humanos basando su explicación en la psicología conductista fundada en datos empíricos y abogaba por un enfoque más generalizado para estudiar la conducta humana que el que podía conseguirse dejando que cada rama utilizara su propio método. La teoría ortodoxa había centrado incorrectamente la atención en la normalidad y el equilibrio del sistema en lugar de examinar sus interrelaciones dinámicas.

Mitchell utilizó la distinción de Veblen entre empleos pecuniarios e industriales como guía general en el enfoque que adoptó para estudiar los ciclos económicos. Las fluctuaciones económicas pueden atribuirse en gran parte a las reacciones de las empresas a los cambios de las tasas de beneficios. Como las decisiones de las empresas se toman en un contexto de expectativas e incertidumbre, las decisiones de inversión del empresario siempre reflejan sus expectativas optimistas o pesimistas sobre el futuro. Es de esperar que haya fluctuaciones económicas en las economías que tienen sistemas monetarios desarrollados; por tanto, la teoría ortodoxa, con su marco conceptual de equilibrio normal y estático no es adecuada. Mitchell no intentó construir otro modelo abstracto del ciclo económico sino que trató de explicar qué ocurre durante el ciclo económico, realizando lo que llamó análisis descriptivo del ciclo. Como cada ciclo es único, las posibilidades de desarrollar una teoría general son limitadas; sin embargo, todos los ciclos guardan ciertas similitudes, ya que todos revelan las interacciones de las fuerzas económicas durante las distintas fases de depresión, resurgimiento, prosperidad y crisis.

Aunque otros autores antes que Mitchell pensaban que el ciclo es un proceso que se genera solo, fue el primero en dar a esta concepción una forma explícita y apoyarla con abundantes datos empíricos. Su explicación del ciclo se basa en las reacciones de las empresas a las variaciones de los niveles de beneficios. Una depresión siembra la semilla del resurgimiento posterior cuando bajan los tipos de interés, se eliminan las empresas ineficientes, bajan tanto los costes fijos como los variables, disminuyen las

²¹ W. C. Mitchell, "Institutes for Research in the Social Sciences", *Journal of the Proceedings of the Association of American Universities*, 1929, pág. 63.

existencias, etc. La prosperidad también siembra la semilla de la crisis y de la depresión posterior cuando aumentan los costes, por lo que los beneficios disminuyen.

El análisis descriptivo de Mitchell, reflejando como refleja una acertada mezcla de teoría, descripción e historia carente de estorbos matemáticos que caracteriza a un erudito, se parece algo al de Marshall. Sin embargo, falta el núcleo teórico duro que subyace al análisis microeconómico de Marshall, hasta tal punto que algunos dicen de los estudios de Mitchell que son mediciones sin teoría. Otros, con una perspectiva poskeynesiana, encuentran en su obra el proceso del multiplicador, el principio del acelerador y un equivalente de la eficiencia marginal del capital y la preferencia por la liquidez de Keynes. Mitchell creía que los ciclos económicos no pueden examinarse al margen del resto de la economía; forman parte del sistema y son generados, en realidad, por el sistema. Como cada fase del ciclo evoluciona hasta la siguiente, la estructura institucional de la sociedad cambia, por lo que “los economistas de cada generación verán razones para refundir la teoría de los ciclos económicos que aprendieron en su juventud”²².

En 1920, a los cuarenta y cinco años, Mitchell fundó el National Bureau of Economic Research. Esta organización privada sin fines de lucro ha sido enormemente importante en la financiación de la investigación económica en Estados Unidos. Aunque su labor más importante ha sido la medición de la renta nacional y la investigación sobre los ciclos económicos, ha patrocinado investigaciones en casi todas las áreas de la disciplina. Si estudiáramos el desarrollo de la investigación económica en Estados Unidos, el papel de Mitchell exigiría al menos un largo capítulo. En el Capítulo 16 veremos algunas de sus influencias directas en la obra de algunos de sus discípulos—Simon Kuznets, por ejemplo— y algunas de sus influencias indirectas en la obra de economistas más interesados en medir la actividad económica que en desarrollar modelos deductivos abstractos.

JOHN R. COMMONS

John R. Commons (1862–1945), cinco años más joven que Veblen, pero doce años mayor que Mitchell, fue otro economista ortodoxo del Medio Oeste de Estados Unidos. Nacido en Ohio y educado en Indiana, estudió en el Oberlin College y recibió la educación clásica habitual de la época, que incluía una buena dosis de teología impartida por profesores que a menudo eran clérigos. Se doctoró en economía en Johns Hopkins, donde recibió la profunda influencia de Richard T. Ely.

Como Ely había estudiado en Alemania y había recibido la influencia de la escuela histórica alemana, la economía política que se impartía en Johns Hopkins incluía economía, ciencia política, sociología e historia. Ely transmitió su interés por la economía del trabajo—publicó *Labor Movement in America* en 1886, dos años antes de que Commons fuera a Johns Hopkins— a su discípulo y Commons contribuyó a esta área de la economía durante toda su carrera. Dejó Johns Hopkins después de dos años y enseñó en varias universidades antes de seguir finalmente a Ely a Wisconsin en 1904.

²² W. C. Mitchell, *Business Cycles*, Nueva York, Burt Franklin, 1913, pág. 583.

En la Universidad de Wisconsin, se desarrolló un enfoque de la economía, llamado a veces *escuela de Wisconsin*, principalmente bajo la influencia de Commons. Este enfoque contribuyó significativamente a mantener la heterodoxia económica en Estados Unidos y a iniciar reformas que han cambiado la estructura y el funcionamiento de la economía estadounidense. Hasta que llegó a Wisconsin, Commons no estuvo mucho tiempo en ninguna universidad, debido posiblemente a sus ideas políticas y económicas y a que no era bien recibido como profesor de universitarios jóvenes. Sin embargo, en Wisconsin encontró un terreno fértil para sus discrepancias visionarias y recibió incluso el aliento de políticos progresistas deseosos de encontrar expertos académicos dispuestos a apoyar las reformas sociales.

Durante los veintiocho años que permaneció en Wisconsin, hasta su jubilación en 1932, Commons hizo importantes aportaciones a la economía en tres grandes campos: la reforma social, la enseñanza de doctorado y la economía del trabajo. Su aportación más significativa quizá sea la legislación social en cuya formulación desempeñó un papel decisivo. Esta legislación ha cambiado la estructura de la economía de Estados Unidos. El primer libro de Commons, *Distribution of Wealth* (1893), no fue bien recibido. Los críticos lo consideraron un intento insatisfactorio de dar una base científica a sus ideas socialistas. Sin embargo, Commons no fue un revolucionario que intentó cambiar la estructura de la sociedad basada en la propiedad privada y la libre empresa. Creía que los elementos esenciales del capitalismo podían y debían mantenerse intactos, pero que era necesario cambiar las reglas de funcionamiento del orden económico para eliminar los fallos evidentes de una economía de *laissez faire*. En Wisconsin, encontró apoyo para su postura en el gobernador La Follette.

Durante los años que Commons pasó en Wisconsin (1904–1932), se estableció una relación entre los académicos y los políticos que se repitió a escala nacional en el *New Deal* de Franklin Roosevelt, una relación que hoy se ha convertido en algo habitual. El gobierno del estado de Wisconsin recurrió mucho al profesorado de Madison como grupo de expertos para obtener nuevas ideas, como redactores de legislación y como miembros de comisiones especiales. La historia de la carrera de Commons en Wisconsin revela que dedicó una gran parte de su tiempo a ayudar a redactar, aprobar y aplicar leyes sociales.

En esta labor siguió una clara pauta. Commons estudiaba concienzudamente un problema, a menudo con la ayuda de sus estudiantes de doctorado. A continuación lo debatía con los miembros de la economía a los que afectaría la nueva legislación y recababa el apoyo de las empresas o de los sindicalistas más progresistas. Una vez aprobada la legislación, viajaba y utilizaba otros medios para difundir la nueva legislación en otros estados. Apenas existen dudas de que algunas de las ideas que tomaron forma en la legislación social del *New Deal* procedían de Wisconsin. Y no cabe duda de que muchos economistas y otras personas formadas en Madison se trasladaron a Washington, D. C., en 1932.

El legado de Commons

Se ha dicho de Commons que es “el origen intelectual del movimiento hacia el Estado de bienestar”²³. Un año después de que llegara a Madison en 1904, redactó una ley de

²³ Kenneth Boulding, “A New Look at Institutionalism”, *American Economic Review*, 48, mayo, 1957, pág. 7.

servicio civil para el gobernador La Follete; en los años posteriores, influyó en la legislación social en las áreas siguientes: la regulación de las empresas de servicios públicos, las leyes sobre seguridad laboral, la remuneración de los trabajadores, las leyes sobre el trabajo infantil, las leyes sobre el salario mínimo de las mujeres y las leyes sobre el seguro de desempleo. La legislación sobre el seguro de desempleo posiblemente sea el mayor logro de Commons en la legislación social. Su reacción a la depresión de 1920 y su estudio de los programas europeos de seguro de desempleo lo llevaron a redactar un proyecto de ley para la asamblea legislativa de Wisconsin. Se presentaron versiones de este proyecto de ley una y otra vez, hasta que finalmente en 1932 un antiguo discípulo de Commons, Harold Groves, que entonces era tanto senador como profesor universitario de economía especializado en hacienda pública, presentó el proyecto de ley que finalmente fue aprobado. En 1934, cuando Roosevelt instó al Congreso a aprobar una ley de seguro de desempleo, creó un Comité de Seguridad Económica para proponer medidas legislativas; su director era un discípulo de Commons, E. E. Witte, por entonces profesor de economía en Wisconsin.

La labor realizada por Commons en estas áreas de la legislación social tenía su origen en su convicción de que la economía industrial moderna requiere la intervención del Estado para que funcione bien y para lograr la justicia social. Casi ninguna de las leyes que se engendraron en Wisconsin parecería a los lectores modernos especialmente radical, visionaria o incluso socialista. Sin embargo, en la época de Commons estas ideas sobre la reforma social no eran aceptadas en general en Estados Unidos. Commons representa, en este sentido, un tipo poco habitual de economista heterodoxo. Hizo algo más que criticar la idea de la teoría ortodoxa de que lo mejor era dejar que el mercado asignara los recursos; lo que le interesaba era cambiar la situación por medio de la legislación social y participó activamente en este empeño para lograrlo. No todos sus esfuerzos tuvieron éxito; por ejemplo, no consiguió que se creara un programa nacional de seguro médico.

La segunda aportación de Commons está relacionada con sus esfuerzos en el área de la reforma social. El departamento de economía de la Universidad de Wisconsin llegó a tener fama de ser un importante centro de formación de economistas de todo el mundo. Hubo un momento en el que estaban concediéndose más títulos de doctorado en economía en Wisconsin que en cualquier otra universidad. Y lo que es más importante, el enfoque utilizado por Commons para estudiar la economía arraigó en el departamento; hasta la década de 1980, se mantuvo, pues, el enfoque de la “escuela de Wisconsin”. Este legado contrasta claramente con el de Veblen o Mitchell, que no ejercieron una influencia duradera en ningún programa de doctorado.

Los departamentos de economía de la Universidad de Texas en Austin, bajo el liderazgo de C. E. Ayres, y de la Universidad de Maryland, bajo el liderazgo de Allan Gruchy, también defendieron un enfoque heterodoxo durante un breve periodo de tiempo, pero el número de títulos de doctor concedidos por esas instituciones y su influencia fueron escasos en comparación con los de Wisconsin. Se necesitará una perspectiva histórica mayor para comprender la desaparición del enfoque de la escuela de Wisconsin y, en términos más generales, el fin de la concentración de la formación de doctores en economía heterodoxa en determinados departamentos. Exceptuando algunos miembros de su profesorado, Wisconsin, Texas y Maryland parecen haber vuelto sin novedad al redil ortodoxo.

En todo caso, parece que los economistas formados en Wisconsin no mantuvieron o llevaron el enfoque de Commons a otras universidades porque eran en su mayor

parte economistas a los que interesaba la economía aplicada más que la teoría económica. Fueron muchos los que entraron en la administración pública, en centros de investigación y en universidades. Pero al interesarles cuestiones como la economía laboral, la hacienda pública y los servicios públicos, tenían poco interés por la teoría ortodoxa, que en aquella época era casi exclusivamente microeconómica. Como veremos, Commons criticó la teoría ortodoxa, pero dedicó la mayor parte de su tiempo a campos aplicados y a las reformas sociales.

El enfoque de la escuela de Wisconsin, que contrajo una enorme deuda con Commons, está muerto, en el sentido de que actualmente el programa de doctorado de Madison sigue la misma tradición que los programas de otras universidades de Estados Unidos. Sin embargo, durante el periodo de Commons e incluso durante un tiempo después de la Segunda Guerra Mundial era posible doctorarse en Wisconsin con menos formación en la teoría económica ortodoxa de la que recibe hoy el estudiante universitario medio en los cursos estándar de teoría económica intermedia. Eso ya no ocurre. No obstante, bajo la influencia de Commons durante un periodo de casi cincuenta años salió de Wisconsin un gran número de economistas que llevaron su predilección por la economía aplicada y las reformas sociales a los centros de investigación, la administración pública y otras universidades.

La tercera gran aportación de Commons fue al campo de la economía del trabajo. Cuando su maestro, Richard T. Ely, economista laboral, se trasladó de Johns Hopkins a Wisconsin, se llevó consigo a Commons. Como Ely estaba interesado en la historia del movimiento obrero, comenzó a reunir documentos sobre ese tema. Quería que Commons escribiera con este material una historia definitiva del movimiento obrero en Estados Unidos, obra que iba a ocupar buena parte del tiempo académico de Commons en Wisconsin. Con la ayuda de sus estudiantes de doctorado, en 1910 Commons publicó *A Documentary History of American Industrial Society*, colección de importantes documentos sobre la historia del movimiento obrero en diez volúmenes, a la que siguieron dos volúmenes en 1918 y dos en 1935 de la *History of Labor in the United States* en cuatro volúmenes. Commons se convirtió en una autoridad reconocida en el movimiento obrero en Estados Unidos y Wisconsin en la principal universidad en la producción de economistas laborales. Su doctor más notable quizá sea Selig Perlman, cuya *Theory of the Labor Movement* (1928) sigue siendo un clásico.

Las ideas económicas de Commons

Aunque Commons llegó a su crítica a la teoría económica ortodoxa por su cuenta, su evolución es paralela a la de Veblen y Mitchell. Su manera de enfocar los problemas sociales rechaza el enfoque deductivo, estático y estricto de la teoría neoclásica. Commons trató de integrar en el análisis todas las ciencias sociales y el derecho. Pensaba que la sociedad y la economía evolucionaban y cambiaban y se oponía firmemente al enfoque ortodoxo exclusivamente deductivo, con sus supuestos de los agentes hedonistas y los mercados competitivos. Por último, Commons pensaba que el supuesto implícito de la armonía de la economía, en la que se basaba la política de *laissez faire*, era contrario a sus observaciones empíricas.

El punto de partida del análisis de Commons del capitalismo estadounidense era el mismo que el de la teoría ortodoxa de los precios, pero los propios análisis eran muy distintos. Según Commons, la teoría ortodoxa de la formulación de los precios y del

intercambio no era realista. Suponía que los individuos eran racionales y actuaban casi mecánicamente en mercados competitivos. Commons decía que no son individuos atomísticos y hedonistas que actúan en mercados competitivos los que forman las relaciones de intercambio que conectan los distintos sectores de la economía. La teoría ortodoxa de los precios tal vez explicara satisfactoriamente el intercambio y el precio en unas pocas situaciones muy especiales, como los mercados de mercancías o de títulos muy organizados, pues en estos mercados hay intercambios, pero no *relaciones de intercambio*. En estos mercados, en los que el comprador y el vendedor son totalmente anónimos, están ausentes el hábito, la costumbre y todas las fuerzas culturales, sociológicas y psicológicas que influyen en las transacciones habituales de mercado. Las transacciones se convirtieron en un elemento clave de la estructura teórica de Commons:

Las transacciones se han convertido, en realidad, en el punto de encuentro de la economía, la física, la psicología, la ética, la jurisprudencia y la política. Una simple transacción es una unidad de observación en la que entran en juego explícitamente todas ellas, pues son varias las voluntades humanas que, cuando eligen alternativas, superan la resistencia, racionan los recursos naturales y humanos, llevadas por las promesas o advertencias sobre la utilidad, la simpatía, el deber o sus contrarios, aumentadas, restringidas o expuestas por responsables del gobierno o de las empresas o de los sindicatos, interpretan y hacen respetar los derechos, deberes y libertades de los ciudadanos, de tal forma que el comportamiento individual encaje o no en la conducta colectiva de las naciones, la política, las empresas, los sindicatos, la familia y otros movimientos colectivos, en un mundo de recursos limitados y fuerzas mecánicas²⁴.

Para Commons había tres tipos de transacciones en la economía. “Las transacciones basadas en una negociación *transfieren la propiedad* de riqueza en virtud de un acuerdo voluntario entre iguales jurídicos”²⁵. La igualdad jurídica no implica igual poder económico. Las *transacciones basadas en una negociación* que determinan los precios en los mercados de bienes finales y de factores son el objeto de estudio de la teoría ortodoxa de los precios, pero esta teoría sólo puede aplicarse en realidad a la excepcional situación de los mercados competitivos en los que se dejan de lado por hipótesis el poder de negociación, la coerción, la persuasión, el hábito, la costumbre y la ley. El segundo tipo de transacción son las *transacciones jerárquicas*, que son órdenes dadas por los superiores legales y económicos a los subordinados. “Es la relación entre el capataz y el trabajador, el sheriff y el ciudadano, el administrador y el administrado, el amo y el criado, el dueño y el esclavo”²⁶. Las transacciones jerárquicas implican la creación de riqueza. El tercer tipo de transacciones que identificó Commons son las *transacciones de racionamiento*. Implican “las negociaciones para llegar a un acuerdo entre varios participantes que tienen autoridad para racionar los beneficios y las cargas a los miembros de una empresa conjunta”²⁷. Commons definió lo que él llamaba institución:

²⁴ John R. Commons, *Legal Foundations of Capitalism*, Nueva York, Macmillan, 1924, pág. 5.

²⁵ John R. Commons, *Institutional Economics*, Nueva York, Macmillan, 1934, pág. 68.

²⁶ *Ibid.*, pág. 64.

²⁷ *Ibid.*, págs. 67–68.

Estos tres tipos de transacciones se reúnen en una unidad mayor de investigación económica que, en la práctica británica y estadounidense, se denomina empresa activa. Son estas empresas activas, con las normas de funcionamiento que las hacen seguir adelante, desde la familia, la sociedad anónima, el sindicato, la asociación patronal hasta el propio Estado, lo que denominamos instituciones. El concepto pasivo es “grupo”; el activo es “empresa activa”²⁸.

La *institución* es una acción colectiva en el control, la liberación y la expansión de la acción individual. Las transacciones económicas entrañan conflictos: cuanto más recibe una persona, menos recibe otra. Estos conflictos no se manifiestan en la mayoría de las transacciones, ya que con el tiempo la costumbre, el hábito, la ley, etc. establecen precedentes que hacen que de los conflictos surja el orden. Commons llamó a estos precedentes reglas de funcionamiento de las empresas activas.

Con este escueto esbozo del enfoque de Commons, es posible dar una idea general de su análisis del capitalismo estadounidense. La teoría neoclásica sostenía que los conflictos provocados por los problemas de escasez podían resolverse en mercados competitivos impersonales, que por hipótesis eliminaban todos los elementos culturales, sociológicos, psicológicos y jurídicos del análisis. Sostenía que la solución de estos conflictos en los mercados competitivos llevaba en su mayor parte a resultados que eran superiores a cualquiera de los que podían lograrse por medio de la intervención del Estado.

El principal objetivo del enfoque de Commons era incluir las ciencias sociales, la historia y el derecho en su análisis y reconocer que la intervención del Estado a menudo era necesaria para conseguir consecuencias sociales deseables. La mayor parte de nuestra actividad económica no es una actividad individual; actuamos como miembros de grupos que son guiados y moldeados por las normas de funcionamiento de las empresas activas. Aunque la función de estas normas de funcionamiento es que de los conflictos surja el orden, a veces los cambios provocados por la historia crean nuevos conflictos. Estos conflictos o disputas se resuelven y las antiguas normas de funcionamiento se modifican. Éste es un proceso continuo e interminable. Commons sostenía que el objeto de estudio de la economía debían ser las instituciones que configuran nuestra vida y nuestra sociedad por medio de la acción colectiva. Esta acción colectiva no sólo controla la acción individual sino que también la libera liberando al individuo “de la coacción, la coerción, la discriminación o la competencia injusta, por medio de restricciones impuestas a otros individuos. Y la acción colectiva es más que restricción y liberación de la acción individual: es una *expansión* de la voluntad del individuo mucho más allá de lo que puede hacer por medio de sus propios e insignificantes actos”²⁹.

Como una economía sin regular tiene consecuencias sociales negativas, el capitalismo debe modificarse por medio de la intervención del Estado. Commons defendió la política monetaria para impedir la depresión, la legislación para reconocer el derecho de los trabajadores a sindicarse, las prestaciones por desempleo para los que pierden el empleo, el seguro médico y de accidente para atender a los desafortunados, la regulación de los servicios públicos para impedir las prácticas monopolísticas y otras reformas sociales. Así pues, aunque apenas influyó en la teoría ortodoxa, las reformas que

²⁸ *Ibid.*, pág. 69.

²⁹ *Ibid.*, pág. 73.

propugnó y ayudó a poner en práctica han influido significativamente en la estructura institucional del capitalismo estadounidense.

JOHN A. HOBSON

Aunque Inglaterra fue el baluarte de la teoría económica ortodoxa desde Smith hasta Marshall, en la que el principio más importante era que los libres mercados generan el máximo bienestar social, ha habido multitud de herejes. Posiblemente el más influyente de todos fuera John A. Hobson (1858–1940), cuyas ideas heterodoxas se convirtieron en la fuente intelectual del Estado del bienestar inglés actual. La carrera académica de Hobson acabó poco después de la publicación de su primer libro de economía. Perdió el empleo debido a “la intervención de un profesor de economía que leyó mi libro y consideró que era tan racional como el intento de demostrar que la tierra era plana”³⁰. Sin embargo, una renta independiente le permitió continuar atacando a la teoría ortodoxa y publicó casi cuarenta libros, así como un gran número de artículos. Sus obras nunca fueron bien recibidas en los círculos académicos hasta que Keynes lo elogió en la *General Theory*; y aunque la influencia de Hobson en la teoría pura ha sido casi insignificante, ha sido importante en la configuración de la política económica inglesa. Hobson es como muchos economistas heterodoxos que vieron los fallos de la teoría ortodoxa y fueron capaces de describirlos, pero nunca de formular una estructura teórica capaz de echar por tierra la doctrina aceptada.

Desde una perspectiva general, la heterodoxia de Hobson es un ataque a la idea aceptada de que el *laissez faire* es la mejor política porque los mercados generan el máximo bienestar social. La teoría ortodoxa sostenía que los mercados competitivos producen en su mayor parte los bienes que desean los consumidores soberanos con el menor coste social posible. La distribución de la renta que se deriva de estos mercados retribuye a los participantes de acuerdo con su productividad. El funcionamiento de estas fuerzas económicas produce, además, una plena utilización de los recursos de la sociedad. Como los precios son, en general, buenas medidas de los costes en que se incurre y de las utilidades producidas en la economía, son índices del bienestar logrado por la sociedad.

Aunque Hobson aceptó algunos de los principales supuestos de la teoría ortodoxa, llegó a conclusiones muy distintas sobre la adecuación de la economía de mercado basada en el *laissez faire*. Creía que había tres grandes fallos en el funcionamiento de la economía inglesa de su época. En primer lugar, no generaba pleno empleo, porque había subconsumo o exceso de ahorro crónicos. En segundo lugar, la distribución de la renta recompensaba injustamente a los grupos de renta más alta, debido en gran parte a que tenían mayor poder de negociación. En tercer lugar, el mercado no es una buena medida de los costes sociales y las utilidades sociales, pues todo el sistema de precios está orientado a obtener beneficios monetarios. Mientras que los pensadores ortodoxos encontraban armonía en la economía y construyeron una teoría para demostrar que existía, Hobson supuso que la economía de *laissez faire* ejercía una influencia negativa

³⁰ John A. Hobson, *Confessions of an Economic Heretic*, Nueva York, Macmillan, 1938, pág. 30.

e intentó construir una estructura teórica para resolver los fallos de la sociedad industrial existente. Hobson sostenía que si se definían claramente los objetivos de la sociedad, el conocimiento de la teoría económica permitiría a la sociedad lograr “la buena vida”.

Criticó la idea de John Neville Keynes de que podemos distinguir entre lo que es y lo que debería ser y la tendencia ortodoxa a analizar únicamente lo que es. Para Hobson, la teoría económica era útil precisamente porque ayudaría a la sociedad a lograr lo que “debería ser”. La dicotomía normativo-positivo intentada por la teoría ortodoxa era imposible, ya que un mismo hecho es tanto ético como económico. El ataque de Hobson a la teoría ortodoxa comenzó en su primer libro del que fue coautor, con un rechazo de la ley de Say:

Llegamos, pues, a la conclusión de que la base de toda la enseñanza económica desde Adam Smith, a saber, que la cantidad producida anualmente es determinada por los agregados de los agentes naturales, el capital y el trabajo existentes, es errónea y que, por el contrario, la producción, aunque nunca puede superar los límites impuestos por estos agregados, puede ser mucho menor –y, en realidad, lo es– que este máximo debido al freno que ejercen en la producción el ahorro indebido y la consiguiente acumulación de un exceso de oferta³¹.

El argumento en el que se basa la afirmación de que un exceso de ahorro provoca una depresión es deficiente debido en gran medida a que Hobson y su coautor, A. F. Mummery, aceptaron la postura ortodoxa de que todo el ahorro vuelve a la corriente de renta en forma de gasto de inversión.

En escritos posteriores, Hobson nunca abandonó su conclusión de que el capitalismo tiende a producir depresiones debido al exceso de ahorro en condiciones de pleno empleo. En 1902, publicó *Imperialism*, donde afirmó que la expansión colonial de los países capitalistas era en gran parte una salida para el exceso de ahorro y el exceso de oferta de bienes generados en condiciones de pleno empleo. Lenin tomó prestada en gran medida la tesis del imperialismo de Hobson. Hobson llegó a la conclusión de que podía lograrse el pleno empleo mediante prácticas imperialistas, gastos militares, gasto público destinado a mejorar la situación de las clases trabajadoras, un aumento del consumo interior de bienes de lujo y una distribución más igualitaria de la renta. Las alternativas correctas desde el punto de vista ético eran claras: una redistribución de la renta mediante impuestos combinada con gasto público para mejorar la situación de los pobres.

Hobson escribió largo y tendido sobre la distribución de la renta. Rechazó la teoría de la distribución basada en la productividad marginal alegando que es imposible imputar los productos marginales a cada factor. Según Hobson, en una economía compleja moderna, la producción es una empresa social o cooperativa; nos olvidamos de las cuestiones éticas que rodean a la distribución de la renta si intentamos identificar las aportaciones marginales de los distintos factores de producción por medio del cálculo diferencial. La teoría ortodoxa supone, además, implícitamente en su análisis de la determinación de los precios que los distintos factores de producción tienen el mismo poder de negociación; pero Hobson aseguraba que la observación de la economía revela que la posición negociadora del trabajo es relativamente débil, por lo que sus salarios son bajos. Los pagos a los distintos factores de producción pueden dividirse

³¹ A. F. Mummery y J. A. Hobson, *The Physiology of Industry*, Nueva York, Kelley and Millman, 1956, pág. vi.

analíticamente en tres partes: (1) un pago que permitirá meramente al factor mantenerse por sí solo; (2) un pago que permitirá al factor aumentar en cantidad y productividad; y (3) un pago mayor del necesario para su mantenimiento y mejora, que Hobson llamó “excedente improductivo”. La economía industrial moderna produce una cantidad más que suficiente para pagar el mantenimiento de los diversos factores y es este proceso de negociación de los precios de mercado de los factores el que determina qué factores reciben un excedente improductivo. Hobson sostenía que la tierra recibe un excedente improductivo debido a su escasez natural y que el capital recibe un excedente improductivo debido a su poder de negociación superior y a la escasez artificial que se debe al poder de monopolio. Una distribución más igualitaria de la renta, que concediera mayores salarios al trabajo, no sólo sería más justa sino que también aumentaría la productividad del trabajo. Una igualdad mayor aumentaría, además, el consumo y reduciría el ahorro, permitiendo así a la economía evitar la depresión.

Hobson no se conformó con dejar aquí su crítica a la teoría ortodoxa. También lanzó un ataque fundamental y radical contra el análisis ortodoxo del significado del sistema de precios. Según Hobson, la teoría ortodoxa sostiene erróneamente que los precios son un reflejo de los costes sociales de producción de los bienes y de los beneficios sociales que se obtienen consumiendo bienes. Hobson pensaba que los precios eran medidas inadecuadas del bienestar tanto en el lado de los costes como en el de los beneficios. “Una ciencia que sigue considerando que el dinero es el patrón de valor y que el hombre es un medio de ganar dinero es, por su propia naturaleza, incapaz de hacer frente a los profundos y complejos problemas humanos que constituyen la Cuestión Social”³².

La solución de Hobson era que debemos calcular los costes *humanos*, que son diferentes de los costes expresados en precios, y la utilidad *humana*, que no es lo mismo que los precios de mercado. En este análisis, Hobson abordó lo que la teoría moderna del bienestar llama externalidades, tanto en el lado de la oferta y los costes como en el de la demanda y los beneficios. Su análisis del lado de la demanda refleja la influencia de Veblen; señaló el despilfarro generado por el consumo ostentoso y por el arte de vender tal como se practica en la economía moderna. La solución de Hobson era abandonar el enfoque del *laissez faire* y la naturaleza de la economía moderna orientada hacia los beneficios. “La sustitución de la búsqueda privada de beneficios por el control social directo en los procesos normales de nuestras industrias es esencial para cualquier programa sensato de reconstrucción social”³³.

Este breve análisis de Hobson no da más que una idea de su ataque a la teoría ortodoxa. Rechazó la ley de Say, criticó la teoría ortodoxa de la distribución, pensaba que el sistema de precios era una medida inadecuada del bienestar social, rechazó la dicotomía normativo-positivo de la teoría ortodoxa, pidió explícitamente la integración de las consideraciones éticas en el análisis económico, pensaba que el motivo de los beneficios afectaba negativamente a la sociedad y, sobre todo, pidió el fin del *laissez faire*. Sufrió la suerte de muchos pensadores heterodoxos fundamentales: no consiguió empleo en una comunidad académica controlada por la ortodoxia. Sus ideas normalmente fueron rechazadas sin un detenido examen. En 1913, J. M. Keynes comentó que “uno llega a un nuevo libro del Sr. Hobson con sentimientos encontrados, confiando en encontrar ideas estimulantes y algunas críticas fructíferas a la ortodoxia desde un punto

³² John A. Hobson, *The Social Problem*, Londres, J. Nisbet, 1901, pág. 38.

³³ John A. Hobson, *Work and Wealth*, Nueva York, Macmillan, 1914, pág. 293.

de vista independiente y personal, pero esperando también mucha sofistería, malentendidos y retorcidas ideas”³⁴.

Más tarde, cuando Keynes rechazó la ley de Say y abandonó la postura ortodoxa, cambió de opinión sobre Hobson. En 1936, elogió su obra *Physiology of Industry* diciendo que era “el primero y más importante de los numerosos libros en los que durante casi cincuenta años el Sr. Hobson se ha lanzado con un ardor y un coraje inagotables, pero casi infructuosos, contra las filas de la ortodoxia. Aunque este libro está totalmente olvidado hoy, su publicación marcó en cierto sentido una época en el pensamiento económico”³⁵. Afirmó, además, que Hobson pertenece a un importante grupo de economistas heterodoxos subconsumistas “que, dejándose llevar por su intuición, han preferido ver la verdad de una forma oscura e imperfecta a mantener el error, cometiendo realmente con claridad y coherencia y con una fácil lógica, pero basada en hipótesis que no se ajustan a los hechos”³⁶.

Al igual que ha ocurrido con la mayoría de los autores heterodoxos, las ideas intuitivas de Hobson no lo llevaron a formular una estructura teórica coherente y bien ordenada. No existe, pues, ningún elemento claramente hobsoniano en la teoría ortodoxa actual. Planteó cuestiones que el economista ortodoxo se limitó a barrer debajo de la alfombra. Cuando estas cuestiones tuvieron que abordarse finalmente, las soluciones fueron propuestas por otros economistas. No obstante, Hobson influyó significativamente en la política económica británica, ya que sus ideas se convirtieron en la influencia intelectual dominante en el Partido Laborista. Con su control social de la industria y sus medidas a favor de pleno empleo, el programa laborista británico del periodo posterior a la Segunda Guerra Mundial tiene sus raíces en la economía de John A. Hobson.

RESUMEN

Los primeros críticos de la economía neoclásica tenían poco en común, salvo su oposición a la ortodoxia. Cada autor manifestó esta oposición de distinta forma, pero en general discreparon del ámbito, el método y el contenido de la teoría ortodoxa y rechazaron la idea de los economistas ortodoxos de que en una economía de mercado hay armonía y de que el *laissez faire* es, pues, la política correcta. Por tanto, las discrepancias heterodoxas son tanto científicas como éticas. Muchos autores heterodoxos acusaron explícitamente a la teoría ortodoxa de contener juicios normativos o éticos que intentaba ocultar aparentando desarrollar una ciencia positiva.

La escuela histórica alemana criticó las teorías abstractas de los austriacos, especialmente de Menger, y se desató un famoso debate entre los economistas de habla alemana sobre el método que debía utilizarse en economía. La escuela histórica también criticó la idea clásica de que la teoría y la política económicas clásicas eran aplicables a

³⁴ J. M. Keynes, *Economic Journal*, 23, septiembre, 1913, pág. 393.

³⁵ J. M. Keynes, *The General Theory of Employment, Interest, and Money*, Londres, Macmillan, 1936, págs. 364—365.

³⁶ *Ibid.*, pág. 371.

los países menos desarrollados como Alemania, así como a los países industrializados como Inglaterra. Querían proteger las “industrias nacientes” y eran partidarios de una intervención mucho mayor del Estado que los clásicos defensores del *laissez faire*.

Veblen, que predicó el método científico, pero que en sus escritos era impresionista, enseñó a Mitchell, que practicó la ciencia, pero era reacio a llegar a conclusiones teóricas a partir de los datos recogidos. Ninguno de los dos autores ofreció una estructura teórica para sustituir el modelo que criticaban. Commons sí propuso una estructura alternativa, pero los economistas posteriores –ni los ortodoxos ni los heterodoxos– lo tomaron en serio. Hobson, al igual que Commons, ejerció una notable influencia en la política económica, pero sus aportaciones teóricas fueron dejadas en gran parte de lado durante casi un tercio de siglo hasta que otros miraron atrás y reconocieron el valor de sus ideas.

Todos estos autores llegaron en distinto grado a conclusiones que pedían mucha más intervención del Estado en el mercado que la mayoría de los economistas ortodoxos. Algunos observadores han llegado a la conclusión de que como las distintas versiones de la teoría heterodoxa no han sustituido a la teoría ortodoxa, la teoría heterodoxa ha sido un fracaso. Nosotros no pensamos lo mismo. El examen del pensamiento heterodoxo revela que aunque no ha sustituido a la corriente aceptada de pensamiento económico, a menudo obliga a la teoría ortodoxa a seguir nuevos cauces y a veces ofrece ideas fundamentales que acaban formando parte de la estructura teórica aceptada. Estas aportaciones al rumbo y el contenido del flujo de ideas no puede pasarse por alto.

Las críticas institucionalistas y otras críticas heterodoxas de la economía neoclásica no cesaron con los primeros críticos. Los ataques a la teoría ortodoxa han continuado (y en algunos casos han aumentado). Sin embargo, no es necesariamente así en el caso de los ataques a la política económica, ya que muchos de los cambios de política que proponían los economistas heterodoxos se llevaron de hecho a la práctica durante el siglo XX. Hobson y otros reformadores británicos influyeron en la política social británica y muchas de las ideas de los institucionalistas estadounidenses se aplicaron en el *New Deal*. Por tanto, los economistas heterodoxos influyeron significativamente en la estructura institucional del capitalismo y suavizaron muchas de sus críticas ante las reacciones que provocaban.

Sin embargo, en el área de la teoría tuvieron menos repercusión. Cuando la estructura institucional de las economías occidentales cambió, la teoría neoclásica, basada en una estructura institucional más relevante para una economía pura de mercado, no cambió sino que se replegó simplemente para dedicarse aún más a formular teorías abstractas puras con una importancia directa escasa o nula para la política económica. Como veremos en el Capítulo 17 cuando examinemos el pensamiento económico heterodoxo reciente, los retos al pensamiento de la corriente principal que son institucionalistas, en el sentido de que son herederos intelectuales de Veblen, Commons y Mitchell, están centrando cada vez más la atención en el distanciamiento de la teoría ortodoxa de la realidad.

Términos clave

clase ociosa
conducta ceremonial
consumo ostentoso
empleos industriales

empleos pecuniarios
escuela de Wisconsin
heterodoxo
instintos

institución
 institucionalismo
 joven escuela histórica
Methodenstreit
New Deal
 ortodoxo
 relación de intercambio

taxonómico
 teleológico
 transacciones basadas
 en una negociación
 transacciones jerárquicas
 transacciones de racionamiento
 vieja escuela histórica

Preguntas para repasar, debatir e investigar

1. El filósofo Henri Bergson ha dicho del tiempo que es un mecanismo que impide que todas las cosas ocurran simultáneamente. ¿Qué implicación tiene esta afirmación para la teoría económica ortodoxa y qué relación tiene con la escuela histórica?
2. ¿A qué se opondría más la escuela histórica? ¿A la versión de la teoría económica ortodoxa de Marshall o a la de Walras? ¿Por qué?
3. ¿En qué sería diferente la teoría económica actual si la escuela histórica hubiera ganado el *Methodenstreit*?
4. ¿Quiénes son los “capitanes de la erudición” y cómo influyó posiblemente el uso de Veblen de ese término en su carrera?
5. Mitchell a menudo puso a Veblen como mejor ejemplo de por qué debe evitarse la teoría. ¿Por qué? ¿Tenía razón?
6. Resuma los temas recurrentes en el pensamiento institucionalista de Veblen, Mitchell y Commons.
7. Distinga el pensamiento institucionalista de Veblen, Mitchell y Commons.
8. ¿Cómo respondería Veblen al argumento de que el mercado dirige el interés personal hacia el interés social?
9. ¿Por qué tuvo más éxito la postura antiteórica de Mitchell que la postura teórica alternativa de Veblen?
10. ¿Estaría dispuesto Hobson a aceptar alguna parte de la teoría neoclásica? En caso afirmativo, ¿cuál?
11. La profesora despistada está de vuelta con otra tarea para usted. En esta ocasión está escribiendo un artículo sobre demografía y recuerda que Veblen dijo algo ingenioso sobre el consumo ostentoso de los niños. Incluso lo anotó. Era lo siguiente:

El consumo ostentoso y el consiguiente incremento de los gastos, necesario para el mantenimiento respetable de un niño, son muy considerables y actúan como una poderosa fuerza disuasoria. Probablemente sean el freno prudencial malthusiano más eficaz.

Desgraciadamente, no recuerda dónde encontró esta cita. Su tarea es encontrar la referencia bibliográfica completa.

Lecturas propuestas

- Commons, John R., *Institutional Economics*, Nueva York, Macmillan, 1934.
- , *Myself*, Nueva York, Macmillan, 1934.
- Dorfman, Joseph, *Thorstein Veblen and His America*, Nueva York, Viking, 1934.
- Dowd, Douglas F. (comp.), *Thorstein Veblen: A Critical Reappraisal*, Ithaca, Cornell University Press, 1958.
- Gruchy, Allan G., *Contemporary Economic Thought*, Clifton, N. J., Augustus M. Kelley, 1972.
- , *Modern Economic Thought*, Nueva York, Prentice-Hall, 1947.
- Harter, Lafayette G., Jr., *John R. Commons*, Corvallis, Oregon State University Press, 1962.
- Hirsch, Abraham, "Mitchell's Work on Civil War Inflation in His Development as an Economist", *History of Political Economy*, 2, primavera, 1970.
- Homan, Paul T., "John A. Hobson", en *Contemporary Economic Thought*, Nueva York, Harper, 1928.
- Hutchison, T. W., "J. A. Hobson", en *A Review of Economic Doctrines*, Oxford, Clarendon Press, 1953.
- Lampman, Robert J. (comp.), *Economics at Wisconsin*, Madison, Board of Regents, University of Wisconsin, 1993.
- Leathers, Charles G. y John S. Evans, "Thorstein Veblen and the New Industrial State", *History of Political Economy*, 5, otoño, 1973.
- Mitchell, Lucy Sprague, *Two Lives*, Nueva York, Simon and Schuster, 1953.
- Mitchell, Wesley Clair, *The Backward Art of Spending Money*, Nueva York, Augustus M. Kelley, 1950.
- , *Business Cycles and Their Causes*, Berkeley, University of California Press, 1941.
- , *Types of Economic Theory*, Nueva York, Augustus M. Kelley, 1967.
- Rutherford, Malcolm, *Institutions in Economics: The Old and the New Institutionalism*, Cambridge, Cambridge University Press, 1994.
- Veblen, Thorstein, *The Place of Science in Modern Civilization*, Nueva York, B. W. Huebsch, 1919.
- , *The Theory of Business Enterprise*, Nueva York, Charles Scribner's Sons, 1904.

13

Las críticas austriacas a la economía neoclásica y el debate sobre el socialismo y el capitalismo

“El socialismo es el camino que lleva a la servidumbre.”

—F. A. von Hayek

AUTORES IMPORTANTES

J. C. L. SISMONDI	<i>Nouveaux principes d'économie politique</i> 1819
HENRI DE SAINT-SIMON	<i>Du système industriel</i> 1821
ROBERT OWEN	<i>What Is Socialism?</i> 1841
ALBERT SCHAFFLE	<i>The Quintessence of Socialism</i> 1874
VILFREDO PARETO	<i>The Socialist Systems</i> 1902
ENRICO BARONE	<i>“The Ministry of Production”</i> 1908
LUDWIG VON MISES	<i>“Economic Calculation”</i> 1920
F. A. VON HAYEK	<i>Collectivist Economic Planning</i> 1935
OSCAR LANGE	<i>The Road to Serfdom</i> 1944
JOSEPH SCHUMPETER	<i>“On the Economic Theory of Socialism”</i> 1936
MILTON FRIEDMAN	<i>Capitalism, Socialism, and Democracy</i> 1942
	<i>Capitalism and Freedom</i> 1962

Los economistas que han contribuido tanto a las ideas económicas ortodoxas como a las heterodoxas han tratado a veces de averiguar cuál es el mejor conjunto de instituciones económicas para lograr la eficiencia, la equidad y el crecimiento económicos. Algunas veces estos escritos son muy técnicos y se ocupan de los requisitos teóricos para una asignación óptima de los recursos en cualquier sistema económico; otras veces son análisis de carácter más general y especulan sobre las posibilidades a largo plazo del socialismo o el capitalismo.

Los economistas de la corriente ortodoxa no suelen dedicarse a la cuestión más general de qué sistema es preferible, el socialismo o el capitalismo, sino que se dedican a analizar los mercados. Su respuesta a Marx fue principalmente el silencio, como si el tema no fuera digno de estudio. Por ejemplo, Edgeworth afirmó: “Estamos muy de acuerdo con los que sostienen que las teorías de Marx no merecen la atención de un autor científico”¹. Cuando algunos economistas neoclásicos de la corriente principal sí entraron en el debate, porque tocaba una cuestión técnica –si los mercados y el socialismo eran compatibles– afirmaron que los libres mercados y el socialismo eran compatibles, respuesta que los economistas austriacos ponían en duda.

La cuestión de cuál es el mejor conjunto de instituciones es una de las más importantes a las que se enfrentan actualmente todas las sociedades del mundo. Los medios de comunicación modernos y los viajes permiten a las sociedades más pobres conocer las disparidades entre su nivel de bienestar y el de las sociedades más ricas. Los países que pertenecían a la URSS y los que estaban dominados por ella están intentando actualmente crear nuevas estructuras institucionales para sustituir las que fracasaron y tener un nivel suficiente de riqueza y libertad. Parece especialmente indicado, pues, examinar la literatura económica sobre las virtudes de estos dos sistemas a menudo yuxtapuestos: el capitalismo y el socialismo. Comencemos examinando la definición y la historia de los términos capitalismo y socialismo.

DEFINICIÓN DE CAPITALISMO Y SOCIALISMO

Las palabras *capitalismo* y *socialismo* tienen un significado general, pero impreciso. Combinan las características de una economía con la ideología; para algunos significan bueno y malo y para otros malo y bueno. Se podrían definir teóricamente estas palabras con alguna precisión; pero si se hiciera así, cualquier sociedad (por ejemplo, Inglaterra) podría no encajar lo suficiente en los criterios para decir que se ajusta a uno de los términos o al otro. Por una parte, tenemos una idea teórica de qué son el capitalismo y el socialismo; por otra, tenemos sistemas existentes que contienen elementos tanto del capitalismo teórico como del socialismo teórico. Este último punto cobra relevancia cuando los defensores de cada sistema estructuran sus argumentos a favor del sistema de su elección en términos teóricos, pero estructuran las pruebas en contra del sistema de su adversario basándose en una sociedad existente. En este capítulo formularemos el análisis principalmente en términos teóricos.

En el capitalismo, son los individuos los que toman en gran medida las decisiones económicas en su papel de consumidores, propietarios de factores de producción y gestores de empresas; los recursos económicos son en su mayor parte de propiedad privada. En el socialismo, son los individuos los que toman en gran medida las decisiones económicas en su papel de votantes, políticos y gestores de empresas; los recursos económicos pueden ser de propiedad pública o privada, pero el control de su asignación corresponde al Estado, no a los dueños de los recursos.

¹ F. Y. Edgeworth, *Papers Relating to Political Economy*, Nueva York, Burt Franklin, 1925, III, pág. 273.

Estas definiciones se basan en criterios económicos, pero están interrelacionadas inevitablemente con cuestiones políticas y sociales. La libertad (económica y política) y la democracia pueden estar muy desarrolladas o retrasadas en cualquiera de los dos sistemas. Los defensores del capitalismo suelen afirmar que la libertad sólo es posible en el capitalismo (léase “capitalismo teórico”) y apenas existe en el socialismo (léase “socialismo real”). Los defensores del socialismo suelen sostener que la verdadera libertad no es posible en el capitalismo (léase “capitalismo existente”) y sólo puede lograrse realmente en el socialismo (léase “socialismo teórico”). Volveremos a esta cuestión del capitalismo, el socialismo y la libertad, ya que últimamente ha sido objeto de numerosos debates.

Los orígenes de los dos sistemas sociales son muy diferentes. El capitalismo es un sistema que se desarrolló históricamente y que, cuando los economistas trataron de explicar su funcionamiento, se convirtió en una estructura intelectual o teórica. En cambio, el socialismo se desarrolló primero intelectualmente como una estructura teórica alternativa a los sistemas existentes y más tarde comenzó a probarse como un sistema existente.

Ambos sistemas han evolucionado continuamente en teoría y especialmente en la realidad, debido en parte a que se ha avanzado en la comprensión teórica de los dos como tipos ideales y en parte a que los sistemas existentes cambian con el tiempo. Como consecuencia de estos cambios, el capitalismo y el socialismo son hoy muy diferentes de lo que eran hace cincuenta años; estos cambios complican el análisis.

Entre las décadas de 1930 y 1960, fue el capitalismo el que cambió, tanto en teoría como en la práctica. Su definición fue cada vez más compatible con las posturas favorables al control gubernamental del capitalismo y a la separación de la propiedad y el control, debido al control de las empresas por parte de los directivos o a la regulación pública. Desde la década de 1980 hasta principios de la de 2000, ha sido el socialismo el que ha cambiado; hoy día los mercados y la propiedad privada se consideran compatibles con el socialismo en teoría y en la práctica. Se ha tendido, pues, tanto en el socialismo teórico como en el real a utilizar más las instituciones del capitalismo y tanto en el capitalismo teórico como en el real a utilizar más las instituciones del socialismo. Estas observaciones han llevado a algunos a decir que los dos sistemas están convergiendo, que cada uno está eliminando los fallos que tiene en su versión pura y buscando un denominador común.

LA APARICIÓN DEL PENSAMIENTO CAPITALISTA

El capitalismo fue como Topsy: simplemente creció. En Europa occidental e Inglaterra, surgió sin previsión o plan alguno una organización social que se convirtió en lo que Marx llamó capitalismo. Las sociedades anteriores estaban muy atadas al pasado: la tradición y la autoridad en forma de religión y de fuerzas políticas impedían el cambio. Un ingrediente esencial en la aparición del capitalismo fue la liberación de los individuos de la Iglesia, los gremios y el Estado. Con el capitalismo surgieron nuevos bienes económicos: el trabajo, la tierra y el capital, que los individuos podían comprar y vender.

La tierra era propiedad de los terratenientes que recibían rentas; el trabajo era controlado por los trabajadores, que recibían salarios; y el capital era controlado por los

capitalistas, que recibían beneficios. Estos grupos constituían grupos sociales y económicos distintos y sirvieron de base al análisis clásico. ¿Cuáles eran las fuerzas que determinaban la distribución de la renta entre estos grupos? ¿Cuál era la dinámica del crecimiento del sistema? Se pensaba que los propietarios capitalistas de la producción eran los agentes de la dinámica del crecimiento; de ahí el nombre de *capitalismo*.

En el feudalismo, el uso del trabajo, la tierra y el capital no era determinado por las actividades de mercado sino por la tradición y la autoridad. Con la aparición de la nueva forma de organización social y económica apareció un nuevo agente, el empresario, que se convirtió en el agente del cambio en el capitalismo. Lo crucial es que el capitalismo, a diferencia del feudalismo, llevaba inmersa en su sistema la maquinaria necesaria para la aparición de nuevos cambios. Ésta es una de las conclusiones más importantes que se extraen cuando se analizan los grandes estudiosos del capitalismo: Adam Smith, Karl Marx y Joseph Schumpeter.

Aunque en el capitalismo el empresario era el factor causal en el cambio dinámico, había otro elemento que permitía, cuando no iniciaba, la reforma evolutiva. En el feudalismo y el mercantilismo, una de las funciones del Estado era frenar las fuerzas que provocaban cambios. En el mercantilismo, los grupos de presión se valieron en gran medida del Estado para proteger sus intereses creados, especialmente, los intereses de los grupos empresariales. Con el crecimiento de los mercados, también se reestructuró significativamente la vida política y los mecanismos políticos más democráticos, unidos a los cambios económicos, trajeron consigo el capitalismo democrático. La democracia fue importante porque permitió introducir cambios, pero preservó la estructura política e institucional subyacente. Los cambios revolucionarios que han ocurrido recientemente en las sociedades socialistas se deben en parte a esta falta de estructura institucional que toleró la introducción de pequeños cambios protegiendo al mismo tiempo la integridad básica del sistema.

La nueva sociedad que sustituyó al feudalismo tenía dos interesantes elementos: uno, el empresario, que daba dinamismo al sistema; y otro, la democracia, que facilitaba la creación de nuevos mecanismos sin destruir el tejido básico de la sociedad.

Los mercados coordinan, dada una estructura de derechos de propiedad. Los mercados permiten a los individuos comerciar y aumentar así el valor de su dotación inicial de derechos. Pero los mercados no resuelven el problema de los derechos de propiedad o de la asignación inicialmente inaceptables o injustos cuando aún no se han desarrollado los derechos de propiedad. La democracia es un sistema de gobierno que permite a los individuos votar para decidir la política y modificar los derechos de propiedad existentes con el fin de que el sistema sea suficientemente justo para que los individuos lo acepten. En el capitalismo, hemos visto enormes modificaciones de los derechos de propiedad por medio de los impuestos, la regulación y la delegación de poder, mientras que el modelo básico del mercado se ha mantenido.

Los precursores de la economía política clásica, los clásicos, y los neoclásicos examinaron este nuevo y cambiante sistema y realizaron un análisis teórico del capitalismo desde su propia perspectiva ideológica. A medida que fue surgiendo el sistema de mercado, los precios fueron desempeñando un papel mayor como coordinadores de las actividades económicas individuales. Esta visión de la función de los mercados fue apenas vislumbrada por los preclásicos, comprendida con enorme claridad por Adam Smith y los clásicos y expresada por los neoclásicos, no simplemente como una visión sino en modelos formales que detallaban las condiciones en las que la asignación de los recursos era eficiente.

La teoría económica neoclásica se convirtió en una teoría que explicaba cómo funcionaban los mercados, dada la institución de la propiedad privada. En este sentido, la teoría económica neoclásica resultante es el pensamiento económico capitalista. La teoría económica neoclásica considera dado el sistema; no aborda las cuestiones más generales, como las ventajas del capitalismo frente al socialismo, cómo surgió la propiedad privada o cuál es la mejor estructura de los derechos de propiedad. Los economistas socialistas y austriacos examinaron estas cuestiones más generales.

En realidad, la frontera entre las escuelas no está tan clara. Las líneas divisorias nítidas entre las escuelas de pensamiento son recursos pedagógicos de los que se valen los autores para aclarar las diferencias de enfoque y de ideas. Como veremos a continuación, la teoría económica austriaca y algunas teorías económicas socialistas surgieron de la economía neoclásica. Por tanto, sus ideas pueden considerarse una subdivisión del pensamiento neoclásico. Por lo que se refiere a los austriacos, sería correcto. Pero la corriente económica principal y la economía austriaca se han separado con el paso del tiempo. Centrando la atención en las distinciones iniciales que llevaron a los dos grupos por caminos diferentes, resulta más fácil comprender las divergencias actuales.

Comencemos examinando brevemente la evolución del pensamiento económico austriaco.

LA EVOLUCIÓN DEL PENSAMIENTO AUSTRIACO

Los primeros miembros clave de la escuela económica austriaca son Menger, Wieser y Böhm-Bawerk. Menger se considera uno de los fundadores del pensamiento neoclásico, con su énfasis en el utilitarismo y el valor determinado por las opiniones subjetivas de los individuos, no por los costes. Wieser y Böhm-Bawerk fueron seguidores de Menger que continuaron defendiendo la corriente económica neoclásica principal. Pero la corriente económica principal pronto se inclinó hacia el pensamiento matemático formalista, centrando la atención en la competencia perfecta y haciendo un estricto análisis que suponía que existía el mercado y evitaba las cuestiones más generales. Fue por estas cuestiones por las que la economía austriaca comenzó a alejarse de la corriente económica neoclásica principal.

Aunque los miembros de la escuela austriaca examinaron a veces cuestiones formales, también analizaron cuestiones generales, creyendo que eran más importantes para el pensamiento económico que las cuestiones técnicas. Fue, pues, este grupo el que tomó las riendas en la respuesta al reto socialista sobre cuál era el sistema preferible y en la defensa del capitalismo. Concretamente, Böhm-Bawerk criticó a los marxistas por lo que llegó a conocerse con el nombre de problema de la transformación y un austriaco posterior, Ludwig von Mises, puso en cuestión los propios fundamentos del análisis económico socialista, afirmando que no existía ninguna base para pensar que una economía socialista asignaría racionalmente los recursos.

A pesar de que la economía austriaca y la neoclásica partieron del mismo punto, la austriaca se distanció cada vez más de la neoclásica en el método y en los temas analizados: en el método porque mientras que la economía neoclásica era cada vez más matemática, la austriaca abandonó las matemáticas, incorporando las leyes y las insti-

tuciones a su análisis, y en los temas analizados porque, mientras que la economía neoclásica centró la atención en el equilibrio, la austriaca se dedicó a estudiar las instituciones, los procesos y el desequilibrio. Además, mientras que la corriente económica neoclásica principal, formada sobre todo por neoclásicos ingleses y franceses, centró la atención en la competencia perfecta como punto de referencia, no sucedió así con la austriaca; tenía una idea de cuál era la estructura institucional correcta, pero no de cuál era el precio correcto. Para los austriacos, el precio correcto era cualquier precio producido por la estructura institucional correcta. Esta diferencia se manifiesta en el desinterés de Menger por el formalismo matemático y en el hecho de que Wieser combinara una teoría del poder con su teoría de los mercados para llegar a una teoría completa de la economía.

A medida que avanzaba la economía neoclásica, los seguidores de Menger, Wieser, Böhm-Bawerk, Mises y Hayek fueron alejándose cada vez más de la corriente neoclásica principal. Pero no fue hasta la segunda mitad del siglo XX cuando se comenzó a ver en la economía austriaca un enfoque heterodoxo independiente y no una subrama de la economía neoclásica. Una vez que se consideró que la economía austriaca era un enfoque independiente, se revisaron los estudios anteriores de los austriacos y se pusieron de relieve las diferencias entre ellos y los neoclásicos. Por ejemplo, Wieser hizo hincapié en el aspecto institucional evolutivo de la economía, afirmando que las instituciones, creadas por los individuos, llevaban a unos “controles naturales” de la libertad que afectaban a la conducta de los individuos. Estos controles naturales son los sistemas de derechos de propiedad, los contratos y las leyes. Por tanto, en su opinión, cuando los economistas analizaban la economía y la política, tenían que ir más allá de los mercados y de los precios de mercado y examinar todo el proceso a través del cual funcionan las fuerzas del mercado. Wieser también incluyó en su análisis económico una teoría del poder y, en *Social Economics*, desarrolló un programa normativo de política económica que iba mucho más allá que cualquier programa procedente de la corriente neoclásica principal.

La economía neoclásica se convirtió en una teoría de los precios; la economía austriaca se convirtió en una teoría del proceso y las instituciones económicas. Fue por esta razón por la que los austriacos respondieron al ataque de Marx al capitalismo, mientras que la corriente neoclásica principal apenas le prestó atención.

Pasemos ahora a analizar el desarrollo del pensamiento económico socialista.

EL DESARROLLO DEL PENSAMIENTO ECONÓMICO SOCIALISTA

Mientras los pensadores de la corriente económica principal escribían una oda al capitalismo, otros estaban llegando a conclusiones diferentes. Ya antes del nacimiento de Cristo, algunos veían con mucho recelo el hecho de que se prestara más atención al aspecto económico de la vida. Antes de que el capitalismo se desarrollara totalmente durante la Revolución Industrial, algunos autores habían visto lo suficiente de ese nascente capitalismo para considerar criticables sus consecuencias para los individuos y la sociedad.

Estos primeros filósofos y moralistas fueron predecesores de los pensadores socialistas del periodo inicial e intermedio, a los que Marx llamó *socialistas utópicos*. Los so-

cialistas premarxistas dedicaron sus escritos a criticar la sociedad capitalista y apenas a exponer los principios esenciales de la sociedad que defendían (el socialismo). Prestaron especialmente poca atención a la organización económica del socialismo.

Primeros escritos sobre el socialismo

Algunos de los primeros críticos del capitalismo tienen tan poco en común que quizá sea discutible llamarlos socialistas. El elemento común a este grupo tan diverso es su idea de que el funcionamiento del capitalismo en la Europa occidental del siglo XIX no era armonioso. Casi todos los primeros críticos premarxistas del capitalismo eran partidarios de la eliminación de los conflictos de la sociedad por medios pacíficos, aunque las soluciones recomendadas variaban de unos autores a otros.

Uno de los primeros que utilizó el término socialismo en sus escritos fue Louis Blanc (1811–1882). Sostenía que un sistema económico debía dar empleo a todo el mundo y pensaba que el socialismo era un sistema en el que todos los individuos tienen empleo y perciben un salario justo. El término cambió rápidamente para incluir al Estado como suministrador de empleo por medio de su control de los medios de producción. Blanc acuñó la frase “de cada uno según su capacidad y a cada uno según sus necesidades”.

Robert Owen (1771–1858), uno de los primeros socialistas ingleses importantes, era un próspero industrial que se dedicó a analizar los males del capitalismo. Siguió la tradición de Godwin, según la cual los individuos son perfectibles y los males de la sociedad se deben a factores institucionales. Abogó, pues, por la reforma educativa y la sustitución del proceso de mercado competitivo por cooperativas. Es interesante el hecho de que rechazara el concepto de conflicto de clases en la sociedad de su tiempo.

Otro grupo de autores ingleses llegó a conclusiones parecidas a las de Owen, pero como su análisis crítico de los fallos de la sociedad comienza con una teoría del valor trabajo, se han llegado a conocer con el nombre de *socialistas ricardianos*. En el sistema de Ricardo, el terrateniente es un parásito que recibe parte del dividendo social pese a no desempeñar ninguna función económica esencial. Estos autores utilizaron la teoría del valor trabajo de Ricardo para concluir que como el trabajo es la fuente de todo valor, el capitalista lo explota privándolo de una parte de sus frutos. Los autores más importantes fueron John Bray (1809–1897), John Gray (1799–1883), Charles Hall (c. 1740–c.1820), Thomas Hodgskin (1787–1869) y William Thompson (1775–1833).

Por lo que se refiere a los primeros socialistas franceses, los más destacados fueron Henri de Saint-Simon (1760–1825), Charles Fourier (1772–1837) y Pierre-Joseph Proudhon (1809–1865). A Saint-Simon le impresionaban las posibilidades de aumentar la producción económica mediante la planificación estatal, en la que el científico y el ingeniero desempeñaban un papel clave; en la concepción de Fourier de la buena sociedad había cooperativas en las que todos tenían garantizada una renta mínima; y Proudhon, desconfiando de la intervención del Estado, recomendaba una anarquía en la que se concediera crédito a todo el mundo sin intereses.

Aunque los primeros socialistas alemanes apenas influyeron directa o indirectamente en el desarrollo de la teoría económica, merece la pena examinar más detenidamente un autor suizo, J. C. L. Sismonde, conocido actualmente con el nombre de Sismondi (1773–1842), que es más correcto considerar reformista social que socialista. Sismondi fue un prolífico historiador que escribió una historia de Italia en dieciséis volúmenes y una historia de Francia en treinta y un volúmenes. Sus principales aportaciones al

pensamiento económico se encuentran en su obra *Nouveaux principes d'économie politique* (1819). Sismondi había seguido en sus primeros escritos a Adam Smith en la concepción de la economía como un sistema fundamentalmente armonioso y en su creencia de que la política de *laissez faire* era la que más beneficiaba a la sociedad. Pero en sus *Nouveaux principes*, llegó a la conclusión de que Smith, Ricardo y Say habían sobreestimado los beneficios del *laissez faire*. Atacó la ley de Say, sosteniendo que una política de *laissez faire* generaría desempleo y causaría sufrimiento a una gran parte de la población. Aunque estaba convencido de que la distribución de la renta que llevaban a cabo los mercados basados en el *laissez faire* no era justa y equitativa, coincidía con Ricardo en que la distribución de la renta era la cuestión más importante en economía. A Sismondi le preocupaba la lenta, pero segura, desaparición del pequeño agricultor y del pequeño comerciante. Imaginaba una sociedad de conflictos de clases en lugar de una sociedad armoniosa, a medida que se dividiera cada vez más en dos: el proletariado y los capitalistas. Creía que los grandes aumentos de la producción total resultantes del aumento de la industrialización no estaban repercutiendo en el ciudadano medio en forma de mayor bienestar. El principal objetivo de la crítica de Sismondi a la doctrina ortodoxa era, pues, rechazar la armonía del liberalismo clásico y buscar la discordia manifestada en la incapacidad del sistema para generar pleno empleo y, por consiguiente, en crecientes conflictos de clase. Sismondi es un claro predecesor de Marx.

La apreciación de Sismondi de los fallos del capitalismo es más intuitiva que analítica; las soluciones que defendía son vagas y carentes en parte de coherencia interna. Para Sismondi las principales causas de las fluctuaciones periódicas del nivel de actividad económica eran la incertidumbre de los mercados competitivos y la eliminación del pequeño agricultor y artesano. Sus soluciones eran frenar los aumentos de la pro-



Dónde encontrar hoy el pensamiento marxista

La tendencia de algunos intelectuales a valorar ciertos aspectos del pensamiento marxista mientras los economistas le prestan poca atención se ha mantenido. Actualmente, en la mayoría de los departamentos de economía (especialmente en los programas de doctorado más valorados), hay pocos economistas marxistas y los que hay están explorando lo que podrían denominarse cuestiones marxistas —como la tensión entre las clases y la inestabilidad del capitalismo— utilizando un paradigma radical más amplio que incluye las ideas marxistas pero que no se basa necesariamente en una estructura teórica marxista. En economía, pues,

Marx, aunque no está muerto, está muriéndose.

Eso no significa que no se encuentren campos dentro de la universidad en los que se valora el pensamiento marxista. En los departamentos de historia, sociología, cinematografía y literatura moderna, pueden encontrarse académicos que se consideran a sí mismos marxistas. Los marxistas no se dedican generalmente a estudiar el pensamiento económico de Marx sino temas filosóficos más amplios como la alienación. Por tanto, el marxismo está vivo, aunque actualmente su vida se encuentre en gran parte fuera de los departamentos de economía.

ducción causados por el capitalismo y volver a una economía en la que la separación del trabajo y el capital fuera mínima y la producción concordara más con la capacidad de la economía para consumir.

Su defensa de la pequeña unidad económica industrial y agrícola independiente lo llevó a defender la propiedad privada, a diferencia del tenor de los escritos socialistas de este periodo. Era improbable que la resolución del problema de la superproducción limitando, cuando no contrayendo, la producción total fuera muy apoyada durante el siglo XIX por la clase capitalista o por la clase obrera de Francia o Inglaterra. Se discute incluso si Sismondi debe llamarse socialista. En todo caso, su rechazo de la ley de Say y su sustitución de la armonía del sistema clásico por discordia provocada por el conflicto de clases entre los capitalistas y los socialistas sitúan sus ideas en claro contraste con la tradición smithiana que Sismondi había aceptado inicialmente.

Marx y el pensamiento socialista

Fue Marx quien convirtió el diverso conjunto de ideas socialistas en una estructura teórica y un movimiento social que cambiarían la sociedad. Utilizó la teoría del valor trabajo como una *crítica* al capitalismo y no como un *pilar* del capitalismo. Defendió un sistema socialista, en el que se impondría la bondad de la humanidad, frente a un sistema capitalista basado en la codicia del hombre. El argumento de Marx era doble: (1) el capitalismo era inherentemente inestable y se autodestruiría y (2) el capitalismo era moralmente erróneo como estructura social.

Marx sostenía que el capitalismo estaba abocado al fracaso por sus contradicciones internas y que sería sustituido por el socialismo y, finalmente, por el comunismo. Defendía una visión alternativa de los sistemas económicos en la que desempeñaban un papel fundamental las tensiones que creaban contradicciones internas dentro de un sistema económico. Afirmaba que cuando se tenían en cuenta estas cuestiones, podía observarse que el capitalismo era inestable y fracasaría.

Marx murió en 1883, antes de que se publicara el volumen III de *Das Kapital*, que fue publicado póstumamente por su colaborador Engels. Sin embargo, la muerte de Marx no puso fin al debate sobre el socialismo, que continuó entre los intelectuales a finales de la década de 1890 y a principios de la de 1900 y llevó a un observador a llamar a este periodo la era dorada del marxismo. Quizá fuera así, pero la corriente económica principal no participó en ningún debate significativo sobre las ideas de Marx. Había dejado atrás la teoría clásica del trabajo, en la que se basaban las ideas de Marx, y se había embarcado en un nuevo enfoque neoclásico.

EL DEBATE SOBRE LOS SISTEMAS ECONÓMICOS

El debate sobre los sistemas económicos engloba tres subdebates: el debate sobre el problema de la transformación, el debate sobre el problema de la transición y el debate sobre la asignación racional de los recursos. Cada uno de ellos desempeñó algún papel en el debate más general sobre el socialismo y el capitalismo, si bien el tercero fue el más importante.

El debate sobre el problema de la transformación

La economía neoclásica había renunciado a la teoría del valor trabajo de la economía clásica, sustituyéndola por una teoría del valor en la que tanto la demanda como la oferta determinaban los precios. Una de las razones por las que rechazó la teoría del trabajo era el problema de la transformación: cuando la intensidad del capital variaba de unas industrias a otras, no era posible hallar los precios de mercado a partir de la teoría del trabajo si también se suponía que la tasa de beneficios era uniforme en toda la economía. Por tanto, no se podía transformar los valores del trabajo en valores de mercado.

En los dos primeros volúmenes de *Das Kapital*, Marx eludió el problema de la transformación suponiendo que la intensidad del capital era la misma en todas las industrias. Con ese supuesto, era posible transformar los valores del trabajo en precios de mercado; sin él, era imposible. Marx prometió abandonar el supuesto y cerrar su sistema teórico en el volumen III. Pero cuando éste apareció en 1894 y los economistas lo examinaron minuciosamente para ver si Marx había resuelto el problema de la transformación, quedó claro que no. El economista austriaco Böhm-Bawerk lo señaló inmediatamente. En *Karl Marx and the Close of His System*, afirmó que Marx había aceptado simplemente que los precios de mercado no serían proporcionales a los valores del trabajo cuando la intensidad del capital variaba de unas industrias a otras. No había demostrado, pues, cómo podía la teoría del valor trabajo explicar los precios de mercado. A juicio de Böhm-Bawerk, eso socavaba los fundamentos lógicos de todo el sistema de Marx.

No era así como pensaba, sin embargo, la mayoría de los economistas marxistas. Sostenían que la visión que tenía Böhm-Bawerk de la economía era demasiado reducida. Afirmaban que el fin de la teoría económica no era explicar los precios de mercado sino los fenómenos sociales. Además, a los marxistas no les interesaban los precios relativos sino la caída del capitalismo como consecuencia de sus contradicciones internas. Rechazaban la idea de que la desaparición del capitalismo dependiera de que la teoría del valor trabajo pudiera explicar o no los precios relativos.

El debate sobre el problema de la transición

El capitalismo no sufrió un desmoronamiento revolucionario como consecuencia de las contradicciones entre las fuerzas y las relaciones de producción, como había predicho Marx. Tampoco se transformó sin problemas, por medios políticos pacíficos, en socialismo, como habían predicho los socialistas evolucionistas como Sidney y Beatrice Webb. El hecho de que el capitalismo no se desmoronara como había predicho Marx suscitó muchos debates entre los marxistas a finales de la década de 1800 y principios de la de 1900. Aparecieron algunas explicaciones de las razones por las que no se había producido la revolución del proletariado y la caída del capitalismo: Lenin sostenía que las sociedades capitalistas, al ser imperialistas, estaban consiguiendo salvarse explotando las zonas menos desarrolladas del mundo; otros mantenían que el capitalismo estaba modificándose y frenando así el proceso por el que las contradicciones internas estaban minando el sistema; y otros sostenían que para que el capitalismo muriera, tendría que haber una revolución y que como el sistema socialista era mejor, se debía instituirlo por la fuerza.

Lenin encabezó una revolución comunista en Rusia en 1917 y estableció una nueva sociedad por decreto: una revolución, no del proletariado sino de una élite que se llamó a sí misma vanguardia del proletariado. Rusia parecía un lugar improbable para que comenzara el socialismo, ya que no estaba muy industrializada y era en muchos aspectos una sociedad feudal (muchos sostienen hoy que la nueva sociedad establecida en esa época en Rusia tenía poco que ver con el socialismo). Los austriacos y otros autores vieron en esta revolución de Rusia otro fracaso de las predicciones del análisis marxista. Los austriacos sostenían más rotundamente que otros que la implantación del socialismo por la fuerza demostraba que éste era incompatible con la libertad individual y, por tanto, no era un sistema deseable. El hecho de que se llevara a la práctica por primera vez en Rusia demostraba que no era una respuesta a las tensiones de la sociedad capitalista sino la imposición artificial de una pequeña y poderosa élite.

El debate sobre la asignación de los recursos

El tercer debate se refería a la forma en que asignaría una sociedad socialista sus recursos y llevaría a cabo las actividades económicas sin el libre mercado como institución encargada de esa asignación. Este debate sobre la asignación de los recursos en el socialismo tiene dos partes: un debate sobre cuestiones generales y un debate técnico. El primero, tal como ha llegado al público en general, tocó todos los aspectos del sistema económico y político. El debate técnico, aunque mucho más limitado en cuanto a los temas, ha contribuido a comprender mejor la teoría microeconómica y sus limitaciones.

Como Marx no dio ninguna orientación sobre la forma en que una sociedad socialista podía asignar los recursos escasos, los que tenían interés en este problema recurrieron a otros autores o formularon nuevas ideas sobre esta cuestión.

Los primeros estudios sobre el problema de la asignación de los recursos. Marx escribió sobre el capitalismo, no sobre la forma en que se asignaban los recursos en el socialismo. Los autores socialistas que lo siguieron tampoco abordaron casi ninguno este problema hasta la década de 1920. Aunque ya habían aparecido antes algunos interesantes análisis de esta cuestión, su efecto no se dejó sentir hasta que no se examinó más detenidamente el problema de la asignación de los recursos en las décadas de 1920 y 1930. Aunque estos escritos casi no influyeron directamente en la literatura posterior, prepararon el terreno para el gran debate que comenzó en la década de 1920 sobre la asignación de los recursos en una sociedad socialista.

En 1874, el alemán Albert Schaffle (1831–1904) publicó un libro que se tradujo unos veinte años más tarde al inglés con el título de *The Quintessence of Socialism*. Schaffle no era socialista, tenía ideas afines a las de la escuela histórica alemana y se interesó por las cuestiones planteadas por el socialismo. Formuló dos preguntas, que han resultado ser las principales cuestiones en la literatura posterior sobre la teoría económica del socialismo. En primer lugar, ¿qué mecanismo se utilizará para asignar los recursos escasos? Schaffle sostenía que si una economía socialista basara sus precios en una teoría del valor que no considerara el valor de uso y centrara exclusivamente la atención en el lado de los costes, probablemente en el coste del trabajo, no podría asignar eficazmente los recursos. La segunda pregunta planteada por Schaffle se refiere al posible conflicto entre el socialismo y la libertad. Schaffle pensaba que las ventajas del socialis-

mo podían ser anuladas por la pérdida de libertad individual. Dos de sus contemporáneos, Lujo Brentano (1844–1931) y Erwin Nasse (1829–1890), ampliaron las ideas de Schaffle sobre el socialismo y la libertad, sosteniendo que el socialismo y la planificación eran incompatibles con la libertad.

El economista sueco Gustav Cassel (1866–1945) se interesó a principios de siglo por la idea de la utilidad marginal de los austriacos. Entre las cuestiones que examinó en su *Outline of an Elementary Theory of Price* (1899) se encontraba la de si una economía que no se basara en la propiedad privada podría asignar eficientemente los recursos. Llegó a la conclusión de que un defecto fundamental del socialismo es que no puede fijar correctamente el precio de los factores de producción y, por tanto, no puede dirigir correctamente la producción.

Vilfredo Pareto se había ocupado del análisis económico del socialismo en *Les systèmes socialistes*, publicado en dos volúmenes en 1902–1903. Aplicando su teoría del bienestar óptimo a una economía socialista, no encontró razón alguna por la que no pudiera lograrse el máximo bienestar en el socialismo. Un seguidor de Pareto, el italiano Enrico Barone (1859–1924), profundizó en estas cuestiones. En 1908, Barone se convirtió en el primer economista que examinó sistemáticamente las condiciones necesarias para lograr una asignación óptima de los recursos en un sistema socialista². Barone demostró primero las condiciones que maximizan el bienestar en el capitalismo con mercados perfectamente competitivos y después construyó un modelo en el que todos los recursos, salvo el trabajo, son de propiedad colectiva y un ministro de producción controla la economía. Llegó a la conclusión de que si el ministro fija los precios de tal forma que sean iguales a los costes de producción y si los costes de producción son mínimos, la asignación de los recursos es óptima y se logra el máximo bienestar. En 1947, Paul Samuelson afirmó que “es un homenaje a su obra que un tercio de siglo después de que se escribiera no exista en lengua inglesa ninguna formulación mejor del problema a la que puedan prestar atención los estudiosos”³.

La aportación austriaca. La cuestión esencial del debate técnico es cómo se asignarán los recursos en el socialismo. Ludwig von Mises (1881–1973) se convirtió en el autor que más influyó en los avances posteriores en esta cuestión, debido posiblemente en parte a la fuerza de su ataque al socialismo y en parte a que se dedicó a estas cuestiones durante una gran parte de su vida. Más tarde se sumó a su estudio de este tema su discípulo Friedrich von Hayek (1889–1992).

En 1920, Mises publicó un artículo en el que sostenía que en el socialismo no era posible una asignación racional de los recursos⁴. Mises observó el funcionamiento de los mercados en el capitalismo y señaló especialmente el papel clave que desempeñaban los mercados de factores. En estos mercados, los propietarios de tierra, trabajo y capital ofrecen los factores de producción a las empresas que los demandan. Aparecen los precios y en función de estos precios y de la tecnología existente, las empresas toman decisiones sobre la forma más económica de combinar los factores para producir bienes

² Este artículo se ha traducido con el título de “The Ministry of Production in a Collectivist State” y puede encontrarse en *Collectivist Economic Planning*, ed. F. A. Hayek, Londres, George Routledge, 1935.

³ P. A. Samuelson, *Foundations of Economics*, Cambridge, Mass., Harvard University Press, 1955, pág. 217.

⁴ Este artículo, publicado originalmente en alemán, se ha traducido con el título de “Economic Calculation in a Socialist Commonwealth”, y puede encontrarse en *Collectivist Economic Planning*, ed. F. A. Hayek, Londres, George Routledge, 1935.

finales. En el socialismo, los factores de producción no eran en su mayor parte de propiedad individual; eran propiedad de la comunidad. Mises sostenía que como no había propietarios independientes de los factores de producción, no habría ningún mercado de factores y ningún conjunto de precios determinado en estos mercados. La toma racional de decisiones para asignar los recursos no era posible sin precios de los factores: "Tan pronto como se renuncia a la concepción de un precio monetario de los bienes de orden superior [factores de producción] establecido libremente, la producción racional es absolutamente imposible. Cada paso que nos aleja de la propiedad privada de los medios de producción también nos aleja de la economía racional"⁵.

Aunque los primeros estudios de Pareto y Barone ya habían demostrado supuestamente que el argumento de Mises era erróneo, su postura fue puesta en cuestión por F. M. Taylor en la alocución presidencial pronunciada en 1928 ante la American Economic Association⁶. Taylor afirmó que el problema de la asignación de los recursos podría resolverse racionalmente en el socialismo. Sugirió que la renta fuera distribuida por el Estado de acuerdo con los objetivos que se aceptaran y que se permitiera al hogar gastar su renta en libres mercados. Las empresas de propiedad estatal planificarían la producción para satisfacer las demandas de los consumidores de manera que el precio fuera igual al coste de producción. Los precios de los factores de producción se determinarían mediante un proceso de imputación. El método de prueba y error revelaría a los planificadores los precios de equilibrio de los factores. Por tanto, en el socialismo no existiría ningún problema fundamental de asignación de los recursos.

El debate se avivó cuando F. A. Hayek, que recibió más tarde el Premio Nobel, y Lionel Robbins (1898–1984) comenzaron una nueva discusión. Sostenían que aunque la solución al problema de la asignación en el socialismo era posible en teoría, no lo era en la práctica. Para comprender su discusión, imaginemos que la economía es una computadora gigante. Por cada mercancía que demanda un hogar, hay una ecuación; por cada mercancía que ofrece una empresa, hay una ecuación; y así sucesivamente. Hayek y Robbins insistían en que sería imposible para los planificadores socialistas reunir la gran cantidad de datos necesaria para una asignación racional y, no digamos, resolver simultáneamente las ecuaciones.

Esta fase del debate fue cerrada eficazmente por Oskar Lange (1904–1965) en dos ensayos publicados en 1936–1937, que se revisaron y publicaron con el título de *On the Economic Theory of Socialism*⁷. Lange, como otros muchos que escribieron sobre estas cuestiones, también hizo importantes aportaciones a la economía del bienestar. Fue un socialista que enseñó en la Universidad de Chicago y que regresó a Polonia tras la Segunda Guerra Mundial. En respuesta a la discusión de Mises, Hayek y Robbins, Lange afirmó que una vez que se reconoce que los precios de los factores pueden utilizarse para asignar racionalmente los recursos, independientemente de que esos precios se determinen en mercados competitivos o sean fijados por planificadores estatales, sus argumentos fallan. Los precios de mercado son, en realidad, meros índices de las alternativas ofrecidas a los compradores y los vendedores. En los mercados competitivos capitalistas, los hogares que venden factores y las empresas que compran factores no

⁵ *Ibid.*, pág. 104.

⁶ Este artículo está reimpreso en *On the Economic Theory of Socialism*, ed. B. Lippincott, Minneapolis, University of Minnesota Press, 1938.

⁷ En la antología de Lippincott, *supra*.

conocen realmente las fuerzas que determinan estos precios. Pero eso no influye en sus decisiones. Toman los precios como parámetros y actúan en consecuencia. Utilizando un método de prueba y error, los planificadores encontrarán los precios que igualen la cantidad ofrecida y la demandada y equilibrarán, pues, los mercados.

Lange señaló, además, que en el capitalismo competitivo la teoría neoclásica ha observado que se cumplen tres condiciones en el equilibrio. (1) Tanto los consumidores como los productores se encuentran en posiciones maximizadoras; (a) los consumidores gastan su renta limitada para maximizar la satisfacción y (b) los productores maximizan los beneficios. (2) Cada precio es tal que la cantidad ofrecida es igual a la demandada, por lo que todos los mercados se equilibran. (3) Las rentas procedentes de los consumidores son iguales a los ingresos procedentes de los factores vendidos más los beneficios. En el socialismo planificado el equilibrio (1) no varía. Lange sostenía, pues, que los consumidores podrían gastar su renta para maximizar la satisfacción. La condición (1b) ya no se cumple en el socialismo, puesto que las empresas de propiedad estatal no tienen interés en maximizar los beneficios. Lange sustituiría la condición (1b) exigiendo a los productores que siguieran dos reglas: en primer lugar, que produjeran cada producto con el menor coste posible; en segundo lugar, que eligieran la escala de producción de manera que el precio fuera igual al coste marginal. La condición (2) es llevada a cabo en el capitalismo por las fuerzas de libre mercado. Lange sostenía que en el socialismo el equilibrio de los mercados sería llevado a cabo por los planificadores estatales ajustando los precios mediante el método de prueba y error. Un precio demasiado alto generaría excedentes e indicaría a los planificadores la necesidad de bajar los precios. Un precio demasiado bajo provocaría una escasez. La condición (3) se cumpliría en el socialismo, con la salvedad de que no habría beneficios.

Lange reconoció que su ensayo era simplemente una extensión y una aclaración del argumento de Taylor. No es más necesario tener una enorme computadora que resuelva ecuaciones de oferta y demanda en el socialismo que en el capitalismo. Según Pareto, Barone, Taylor, Lange y Lerner⁸, una economía socialista asignaría más eficientemente los recursos si, mediante una planificación y dirección, generara los mismos resultados que en los mercados perfectamente competitivos. Por tanto, la empresa estatal satisfaría las demandas de los consumidores operando en el punto mínimo de su curva de coste medio a largo plazo, en el que el coste marginal sería igual al precio.

En 1940, existía unanimidad en que Mises y Hayek estaban en un error y en que el socialismo podía asignar racionalmente los recursos. Esta aceptación se expresa en un artículo escrito en 1948 por Abram Bergson (1914–) en una colección de artículos en dos volúmenes realizados bajo el patrocinio de la American Economic Association, cuyo objetivo era que los economistas pudieran ponerse al día sobre el pensamiento aceptado en diversos campos.

En su análisis de la teoría económica socialista, Bergson señala que “actualmente parece que se acepta en general que el argumento de Mises sobre esas cuestiones... no tiene mucha validez”⁹. Y continúa sugiriendo que algunas de las aportaciones de Hayek al debate sobre el control de las empresas estatales y la información que necesitan los planificadores para ser eficientes “exageran las dificultades de los problemas”¹⁰.

⁸ A. P. Lerner (1903–1982) también contribuyó notablemente a esta literatura sobre el análisis económico del socialismo. Véase, en particular, su *Economics of Control*, Nueva York, Macmillan, 1946.

⁹ Abram Bergson, “Social Economics”, en *A Survey of Contemporary Economics*, vol. I, ed. Howard S. Ellis (Homewood, Ill., Richard D. Irwin, 1948, pág. 412.

¹⁰ *Ibid.*, pág. 435.

Una de las razones por las que Mises, Hayek y otros autores no fueron capaces de transmitir eficazmente sus críticas al socialismo teórico y práctico tal como lo formularon Lange y otros fue el estado en que se encontraba el modelo económico en las décadas de 1930 y 1940. Era esencialmente un modelo de equilibrio. Apenas se explicaba cómo se producirían los ajustes al desequilibrio y las actividades empresariales individuales no desempeñaban ningún papel en el modelo formal. Como ese ajuste al desequilibrio no formaba parte del modelo formal, la crítica a un argumento basado en la necesidad de esas actividades no era aceptable.

La aceptación del argumento austriaco habría dañado los argumentos teóricos a favor del socialismo; también habría socavado los argumentos teóricos formales a favor del capitalismo, ya que éste también se basaba en el modelo de equilibrio general estático y no asignaba ningún papel explícito a las actividades empresariales individuales. Desde la década de 1930 hasta la de 1970, los economistas, no socialistas y socialistas, con pocas excepciones, aceptaron el argumento fundamental de que el socialismo podía asignar racionalmente los recursos en teoría y en la práctica.

Sin embargo, en los últimos veinticinco años del siglo XX esa idea comenzó a cambiar. Algunos afirmaron que era bastante simplista sostener que cabía esperar que en un sistema socialista los directivos de las empresas siguieran unas reglas para gestionar eficientemente las plantas e igualar el coste marginal y el ingreso marginal. Estos críticos mantenían que sin las sanciones existentes en las sociedades competitivas basadas en la propiedad privada, la conducta de los directivos de las empresas engendraría mucha ineficiencia. Otros economistas siguieron el liderazgo de F. A. Hayek, cuyas ideas sobre la cuestión aparecieron en dos artículos fundamentales publicados en 1937 y 1945¹¹. Hayek señaló que el supuesto del modelo neoclásico de que los consumidores y los productores tienen información perfecta es falso y que, en realidad, una de las funciones de los mercados y el proceso de competencia es el descubrimiento de esa información. Los planificadores no pueden adquirir más información que la que revela el funcionamiento de los mercados.

En la década de 1980, Don Lavoie e Israel Kirzner plantearon de nuevo estas cuestiones, afirmando que los problemas de información planteados por Hayek eran más graves de lo que pensaba la economía neoclásica. En esta ocasión, los economistas fueron más receptivos al argumento por dos razones: en primer lugar, las economías comunistas estaban desmoronándose debido, en parte, a una mala asignación de los recursos; y en segundo lugar, la economía neoclásica se había convertido en una economía moderna más ecléctica en la que no existía la seguridad que había caracterizado a la economía neoclásica anterior.

Socialismo y libertad

Ya hemos visto que en la década de 1890 Schaffle, Brentano y Nasse habían puesto abiertamente en cuestión la compatibilidad del socialismo y la libertad. En el siglo XX, los acontecimientos ocurridos en Alemania, Italia y la Unión Soviética entre las dos guerras mundiales obligaron a los científicos sociales a prestar atención a esta cuestión.

¹¹ Véase "Austrian Economics" en el Capítulo 17 para un análisis más completo de estas cuestiones.

Por lo que se refiere a los economistas angloparlantes, el tema fue planteado de nuevo por F. A. Hayek en su *The Road to Serfdom* (1944).

En este libro y en otros escritos, Hayek sostenía que el socialismo es incompatible con la libertad. Sencillamente, no puede existir un plan económico; requiere un curso de acción específico. Como los planificadores no pueden saber cuáles son las preferencias de todos los miembros de la sociedad, necesariamente deben “imponer su escala de preferencias a la comunidad para la que planifican”¹². El proyecto socialista que sugiere que el socialismo de mercado permitirá que el consumidor sea libre y pueda elegir la ocupación en una economía planificada es, pues, falso, ya que la planificación y la libertad de elección son incompatibles, según Hayek.

Bergson, reflejando probablemente la actitud de la mayoría de los economistas de la corriente principal en 1948, respondió a esta nueva crítica de una manera que es interesante desde la perspectiva actual:

Desgraciadamente, no parece posible referirse también a las aportaciones recientes al análisis de la otra cuestión básica en la controversia más general sobre el socialismo, la que se refiere a la planificación y la libertad. Dadas las especiales circunstancias en las que se ha desarrollado la revolución rusa, la experiencia de ese país quizá no sea tan concluyente sobre la cuestión de la planificación y la libertad como a veces se supone. Debe admitirse también que el énfasis que han puesto más tarde los críticos del socialismo en esta cuestión a veces parece una maniobra táctica para apoyar una causa que las teorías de Mises han observado que es imposible defender. Pero los argumentos sobre la cuestión de la planificación y la libertad deben ser objeto, ciertamente, de la más seria consideración; si no se hace referencia a ellos, evidentemente es imposible juzgar de una forma equilibrada el socialismo¹³.

La cuestión de la relación entre la libertad económica y la política, el socialismo y el capitalismo se encuentra fuera del ámbito normal de la corriente económica principal, pero ha sido analizada por algunos autores. El argumento de que la planificación es incompatible con la libertad y de que el capitalismo es compatible con la libertad ha sido defendido por algunos economistas. Los más destacados son Frank Knight, Henry C. Simons y, más recientemente, Milton Friedman y Henry Wallich¹⁴.

Incluso los autores que simpatizan con las ideas socialistas han manifestado su preocupación por el hecho de que los gobiernos socialistas marxistas no permitieran la libertad política. Robert Heilbroner piensa que

Las libertades democráticas aún no han aparecido, salvo fugazmente, en ningún país que se haya declarado fundamentalmente anticapitalista, es decir, dentro del supuesto ámbito socialista “marxista”. En todos estos países, ha tendido a haber gobiernos restrictivos, normalmente represivos que han limitado o eliminado sistemáticamente las libertades políticas y civiles¹⁵.

¹² F. A. Hayek, *The Road to Serfdom*, Chicago, University of Chicago Press, 1944, pág. 65.

¹³ Bergson, “Socialist Economics”, págs. 412–413.

¹⁴ Para las ideas de Friedman, véase Milton Friedman, *Capitalism and Freedom*, Chicago, University of Chicago Press, 1962, y Milton Friedman y Rose Friedman, *Free to Choose*, Nueva York, Harcourt Brace Jovanovich, 1979. Para las de Wallich, véase Henry Wallich, *The Cost of Freedom*, Nueva York, Harper, 1960.

¹⁵ Robert Heilbroner, *The Nature and Logic of Capitalism*, Nueva York, Norton, 1985, pág. 126.



La fatal arrogancia

Cuando los economistas occidentales iban a los antiguos países socialistas a principios de la década de 1990, uno de los que los antiguos economistas socialistas más querían examinar era F. A. Hayek, especialmente las ideas de sus libros *The Road to Serfdom* (1944) y *The Fatal Conceit* (1988), subtítulo, “The Errors of Socialism”. Pensaban que estos libros recogían los problemas que habían sufrido sus países. En ellos Hayek traza una correlación entre los mercados y la libertad política.

Los cambios ocurridos recientemente en la antigua Unión Soviética parecen reconocer que para lograr un grado tolerable de eficiencia económica es necesario un grado mayor de libertad política que el que se permitía

antes. Está claro que reconocer la cuestión de la relación entre los distintos sistemas económicos y la libertad es importante para evaluar los resultados y la aceptabilidad de los mecanismos institucionales rivales. Existen amplias cuestiones filosóficas de interés e importancia, así como aspectos más técnicos que interesan principalmente a los economistas. Una de ellas es la libertad, no meramente como un fin en sí mismo sino como un medio para llegar a un fin; en concreto, cuánta libertad es necesaria para lograr los objetivos económicos de la eficiencia y un crecimiento razonable. El reconocimiento inicial de Hayek de esta conexión es un tributo a su comprensión de los sistemas económicos.

La asignación socialista de los recursos en la práctica

Todas las economías deben asignar sus recursos. Los economistas austriacos pensaban que en la práctica una economía socialista no podría determinar un conjunto de precios que asignara eficientemente los recursos. Resulta útil examinar el camino que siguió Rusia para fijar los precios con el fin de ver, en primer lugar, las dificultades que plantea la fijación socialista de precios y, en segundo lugar, en qué circunstancias podría una economía planificada asignar eficientemente los recursos.

Tras la revolución rusa, primó el pragmatismo sobre las consideraciones teóricas. Se desarrollaron planes quinquenales y se prestó mucha atención a la producción física y al cumplimiento de las cuotas de producción física. Apenas interesaban los precios o las cuestiones de eficiencia. Estos planes se cuadraban mediante el método de prueba y error aplicado a balances de materiales, en los que los productos deseados se colocaban en un lado del libro de contabilidad y los recursos existentes para producirlos en el otro. Como sería de esperar, había problemas. Por ejemplo, cuando a los agricultores no se les pagaba un precio suficientemente alto, se negaban a entregar su producción al Estado para que éste pudiera suministrar alimentos y materias primas al sector urbano. En respuesta, el gobierno ruso decidió colectivizar las explotaciones agrícolas y “garantizar” así el suministro de productos agrícolas. La colectivización agravó aún más los problemas de incentivos y de eficiencia. Como consecuencia del énfasis del plan en los bienes de inversión frente a los bienes de consumo, los estantes de muchas tiendas estaban desiertos, por lo que los trabajadores tenían pocos incentivos para tra-

bajar. Los artículos que había en las tiendas raras veces eran los que quería la población; las industrias cumplían sus cuotas produciendo bienes, no satisfaciendo necesidades. Además, había pocos incentivos para el cambio tecnológico, por lo que las técnicas manufactureras rusas se quedaron cada vez más rezagadas con respecto a las occidentales.

Algunos economistas soviéticos reconocieron las ineficiencias del sistema soviético de planificación basada en los balances de materiales. Son los padres intelectuales del movimiento hacia la *perestroika* y la *glasnost*. Para comprender su aportación al pensamiento económico moderno, es necesario ver por qué la teoría marxista había impedido la planificación económica.

La teoría del trabajo y la planificación. Hemos visto las dificultades para utilizar la teoría del valor trabajo con el fin de determinar los precios de mercado. Al principio, los planificadores trataron de que sus planes fueran coherentes con la teoría del valor trabajo, pero cambiaron con el tiempo. El ataque a esta teoría no fue una ofensiva general sino un subproducto de los intentos de resolver los problemas diarios de la planificación. La fuerza de la ideología y el carácter autoritario del sistema soviético quedan patentes en el tiempo que transcurrió desde la publicación en 1939 de los artículos de L. V. Kantorovich, que recibió más tarde el Premio Nobel, y V. V. Novozhilov y el análisis más profundo de estas cuestiones que comenzó con la aprobación de Krushchev a principios de la década de 1960¹⁶. Estos hombres fueron los primeros que pusieron implícitamente en cuestión la teoría del valor trabajo.

Los precios sombra. Kantorovich, matemático de formación, recibió el encargo de ayudar a resolver un problema de programación en la industria del contrachapado. Los matemáticos soviéticos habían desarrollado mucho antes ciertas técnicas que podían aplicarse en una industria. Sin embargo, como el problema que le plantearon específicamente a Kantorovich no podía adaptarse a las técnicas existentes, desarrolló un nuevo método para resolverlo y se convirtió en el creador de la *programación lineal*, técnica que se descubrió independientemente en Estados Unidos en 1947.

En la solución de un problema de programación lineal, se calculan unos llamados multiplicadores. Aunque Kantorovich no se dio cuenta inmediatamente de su importancia y sus aplicaciones, sus investigaciones posteriores sobre la aplicación y la importancia económica de la programación lineal pusieron de manifiesto su utilidad en la planificación económica. Estos multiplicadores son lo que los economistas llaman *precios sombra* y reflejan el valor de escasez de las mercancías.

Pronto quedó claro para muchos economistas soviéticos que los planificadores que emplearan precios sombra como indicadores del valor lograrían asignar los recursos de una manera mucho más eficiente que los planificadores que utilizaran precios fijados por un consejo de planificación y basados en una mezcla de ideología e intereses personales. Otros también vieron rápidamente que los precios sombra generados mediante la programación lineal implicaban que los precios relativos no sólo eran una función del tiempo de trabajo sino que también dependían del valor de escasez del capital y el

¹⁶ El ensayo de Kantorovich se ha traducido con el título de "Mathematical Methods of Organizing and Planning Production", *Management Science*, julio, 1960; el ensayo de Novozhilov se ha traducido con el título de "On Choosing Between Investment Projects", *International Economic Papers*, nº 6, 1956.

trabajo. La utilización de precios sombra era, pues, un ataque evidente y fundamental a la teoría del valor trabajo.

Los costes de oportunidad. La otra parte del movimiento contra la ortodoxia marxista también fue inicialmente un intento de resolver problemas prácticos específicos de planificación. Supongamos que una junta de planificación debe elegir entre varias inversiones. ¿Debe asignar fondos (capital) a la construcción de una central hidroeléctrica, una acéría o una fábrica de máquinas-herramienta? Una teoría del valor trabajo que excluya de toda consideración los intereses no ayuda a resolver este problema diario ni siquiera en una economía organizada como la de la Unión Soviética. Éste es uno de los ejemplos de una serie de problemas que sólo pueden resolverse admitiendo la productividad y el valor de escasez del capital.

Este tipo de problemas atrajo la atención del economista Novozhilov a finales de la década de 1930 y lo llevó a escribir una serie de artículos. Su solución a los problemas del cálculo racional es complicada en lo que se refiere a los detalles, pero clara en su esbozo y en su objetivo principal. Propuso medir el valor o precio mediante lo que los economistas llaman *costes de oportunidad* y tener en cuenta así no sólo los costes del trabajo sino también los costes del capital y de la tierra. Expresando su concepto de



Convergencia de los sistemas económicos

La tendencia a recurrir más a los mecanismos del mercado en la antigua Unión Soviética y al Estado para controlar tanto la parte macroeconómica como la microeconómica de las economías occidentales ha llevado a especular sobre los resultados probables de estos procesos. Se ha sugerido que todas las sociedades son pragmáticas y que desecharán las partes de sus sistemas que no son deseables. Los antiguos soviéticos serán, pues, más como nosotros, al utilizar los mercados y los incentivos para aumentar la eficiencia y nosotros utilizaremos más la planificación para eliminar el principal fallo de nuestra economía, a saber, su incapacidad para utilizar plenamente los recursos.

Algunos autores que representan un amplio espectro de la ideología política y de la formación han llegado a la conclusión de

que el capitalismo y el socialismo están convergiendo: Erich Fromm, Arnold J. Toynbee, Robert Heilbroner y Jan Tinbergen, por nombrar sólo algunos.

En algunos aspectos, tienen, desde luego, razón. Hasta la década de 1970, la mayoría de las economías occidentales introdujeron una planificación mayor en su economía. Sin embargo, en la década de 1970 las cosas cambiaron y las economías occidentales parecían decididas a limitar la intervención del Estado. En los años 80 y 90, con la caída de muchas de las antiguas economías socialistas y su intento de introducir una economía de mercado, la convergencia parecía estar ocurriendo más en el caso de los mercados. Recientemente, ha habido, pues, una convergencia asimétrica. No se sabe si esta tendencia continuará o si surgirá algún nuevo tipo de organización económica.

costes de oportunidad en unidades de trabajo, dio la impresión de permanecer dentro de la ortodoxia marxista.

En el periodo posestalinista, las propuestas de Kantorovich y Novozhilov se debatieron de una forma relativamente libre y abierta y el ambiente comenzó a caldearse¹⁷. Estos primeros debates sobre la asignación de los recursos fueron estudiados por otros autores y llevaron en la década de 1960 a revisar con un sentido crítico la planificación en la Unión Soviética. Un economista, Evsei Gregorevich Liberman (1897–1983), propuso que se diera a las empresas estatales mayor libertad para tomar decisiones y reducir el número de objetivos de producción asignados a cada empresa por los planificadores estatales; era una clara sugerencia para que se aumentara la descentralización. Liberman también propuso que se dejara de pagar primas a las empresas en función



La visión de Schumpeter del capitalismo, el socialismo y la democracia

Joseph A. Schumpeter, en su libro más conocido, *Capitalism, Socialism, and Democracy*, publicado en 1942, se ocupa de muchos de los temas que son de interés para nosotros en este capítulo.

Schumpeter nació en Austria y estudió con los discípulos de Menger, Wieser y Böhm-Bawerk. Llegó a Estados Unidos en 1932 y enseñó en Harvard hasta su muerte en 1950. Desde sus primeros años en economía, Schumpeter mostró una tendencia natural a interesarse por cuestiones más generales de la economía y poco por hacer añadiduras de poca importancia a la teoría aceptada. También admitió haber sido muy influido por Marx. Admirador de su erudición, intentó comprender lo que decía sobre el desarrollo del capitalismo. No obstante, en su propia obra rechazó rotundamente lo que eran, a su juicio, los elementos ideológicos del análisis marxista. En lo político, Schumpeter era un conservador, por lo que mientras que Marx veía con desdén el capitalismo evolutivo, Schumpeter lo alabó y lamentó su desapa-

rición final, que, al igual que Marx, preveía.

Schumpeter utilizó en el análisis del capitalismo algunas de estas primeras ideas sobre el crecimiento económico (véase “Schumpeter y el crecimiento” en el Capítulo 15). Aunque era ideológicamente conservador, predijo la transición final del capitalismo al socialismo debido a los éxitos del capitalismo. Creía que el espíritu empresarial es eliminado por los directivos prudentes de las grandes y prósperas empresas y que cuando los intelectuales apoyados por este sistema capitalista extraordinariamente productivo se vuelvan en contra del sistema que hace posible su vida improductiva, la dinámica del capitalismo desaparecerá y será cada vez mayor la intervención del Estado y la propiedad estatal. Paradójicamente, el socialismo sustituirá entonces al capitalismo, no a causa de los fallos del capitalismo, como imaginaba Marx, sino a causa de sus éxitos. Y cuando el capitalismo desaparezca, también desaparecerá la dinámica que produjo elevadas tasas de crecimiento económico.

¹⁷ Para un análisis de sus aportaciones al pensamiento económico en la Unión Soviética durante este periodo, véase Robert W. Campbell, “Marx, Kantorovich, and Novozhilov: *Stoimost* versus Reality”, *Slavic Review*, octubre, 1961.

de la producción, ya que era despilfarrador producir una cantidad de bienes mayor o menor de la deseada, y recomendó que esas primas se basaran en la rentabilidad de las empresas.

Lentamente comenzó a cambiar la marea; prueba de ello son el periodo posestalinista, la era Kruschev y la caída de la Unión Soviética en el periodo de Gorbachov. Estos acontecimientos fueron acompañados de profundos cambios en muchos países de Europa oriental.

La planificación y la teoría económica: una evaluación

Con la caída de muchas de las economías socialistas en la década de 1990 y sus intentos de introducir los mercados, resulta útil volver atrás y examinar el debate sobre la planificación económica socialista desde esta perspectiva histórica. Parece que en la práctica la corriente económica principal estaba en un error y que Mises y Hayek tenían razón. La planificación en los países socialistas no llevó a nada parecido a una asignación eficiente de los recursos. No trajo consigo lo que la mayoría de la gente llamaría un aumento de la libertad personal o la igualdad distributiva. La mayoría de los habitantes de los países socialistas pensaba que el Partido Comunista era simplemente un opresor.

Lo que no está claro es si ese fracaso es endémico del socialismo o se debió a otras razones. Es difícil hacer una valoración basada en la historia. Sí diremos, sin embargo, que el proceso de ajuste cuando hay desequilibrio, para el que tiene que haber adquisición de información, libertad y empresarios, es importante para comprender una economía y que los acontecimientos ocurridos en los antiguos países socialistas deberían reforzar la necesidad de que la corriente económica principal examinara más detenidamente ese proceso de desequilibrio.

RESUMEN

El socialismo y el capitalismo son difíciles de definir, si no es en el contexto de una época determinada. Las definiciones teóricas de socialismo y capitalismo han cambiado con el tiempo, al igual que los sistemas existentes. Una de las dificultades que plantea la evaluación de las virtudes de estas distintas formas de organizar las sociedades es la divergencia entre los sistemas puramente teóricos y los sistemas existentes. Los defensores de un sistema son proclives a comparar el sistema puramente teórico e impecable que prefieren con el sistema real con todas sus imperfecciones que rechazan.

Como el capitalismo se desarrolló junto con la democracia, contenía dos elementos que le imprimieron una dinámica y le dieron estabilidad: el empresario contribuyó al cambio y el crecimiento; la democracia facilitó los cambios de la estructura institucional del capitalismo sin destruir las instituciones básicas del mercado. El pensamiento económico neoclásico explica cómo funcionan los mercados en un sistema de propiedad privada y es, pues, el pensamiento económico capitalista.

El pensamiento económico socialista fue, en parte, una reacción a los “fallos” de una sociedad capitalista. La mayoría de los socialistas –utópicos, marxistas y postmarxis-

tas— se dedicaron a analizar los fallos del capitalismo y apenas escribieron sobre cómo esperaban que se organizara económicamente una sociedad socialista. Algunos autores plantearon a finales del siglo XIX dos cuestiones sobre el socialismo que aún son importantes hoy: ¿puede asignar el socialismo racionalmente los recursos? y ¿son compatibles el socialismo y la libertad?

Estas cuestiones permanecieron latentes hasta comienzos de la década de 1920, en que Ludwig von Mises afirmó que el socialismo no podía asignar eficientemente los recursos. Su acusación inició un debate que aún continúa. Su discípulo, Friedrich von Hayek, apoyó la afirmación de Mises sobre la asignación de los recursos y también acusó al socialismo de ser incompatible con la libertad económica y política. El continuo debate nos ha permitido comprender las virtudes y los defectos de los sistemas teóricos y también ha mostrado algunas de las virtudes y los defectos del modelo microeconómico neoclásico. El debate sobre el socialismo tuvo lugar en el plano teórico en gran medida dentro del marco de la teoría neoclásica y en un plano general con argumentos de las ciencias sociales y de la historia.

En el plano teórico-técnico, se observó que dando instrucciones a los administradores de las plantas y fijando los precios de los factores mediante el método del ensayo y error, los socialistas podían obtener unos resultados comparables a los de los mercados puramente competitivos y, por tanto, podían asignar racionalmente los recursos. En el modelo técnico-mecanicista, el motivo de esta conclusión era que el funcionamiento de la economía se reducía a un conjunto abstracto de ecuaciones. En este modelo deshumanizado, se conocía toda la información para producir eficientemente por hipótesis. El administrador de la planta era un burócrata que se suponía que se comportaba como un empresario. Todo eso era posible porque el modelo neoclásico del capitalismo no preveía que el empresario descubriría por medio de la experimentación cómo producir eficientemente. Aunque el debate reveló aparentemente la capacidad del socialismo para asignar eficientemente los recursos en el modelo neoclásico, también mostró las limitaciones de ese modelo.

El debate general fue mucho menos concluyente y continúa hoy. Algunos sostienen que la libertad sólo es posible en el socialismo y otros encuentran una relación histórica y teórica entre el capitalismo y la libertad.

Términos clave

capitalismo
costes de oportunidad
precios sombra
programación lineal

socialismo
socialistas ricardianos
socialistas utópicos

Preguntas para repasar, debatir e investigar

1. Escriba un ensayo describiendo algunas de las dificultades que plantea la definición de capitalismo y socialismo.
2. Se puede formular un convincente argumento a favor de un sistema económico comparando un sistema teórico con uno existente. Explique esta afirmación.

3. Los espectaculares cambios ocurridos recientemente en algunos antiguos países socialistas nos han permitido comprender mejor el papel estabilizador que desempeña la democracia en cualquier sistema. Explique esta afirmación.
4. ¿Cuáles fueron las cuestiones clave en el debate sobre el socialismo que comenzó en la década de 1920?
5. ¿Cómo podrían fijarse unos precios racionales para los factores de producción en una sociedad socialista en la que no hubiera ningún mercado de factores de producción salvo de trabajo?
6. Si pudieran reproducirse en el socialismo las condiciones que se cumplen en el capitalismo perfectamente competitivo, el socialismo podría asignar racionalmente los recursos. Explique esta afirmación.
7. ¿Cuál cree que es la relación entre los sistemas económicos y la libertad?
8. Escriba un ensayo sobre los progresos hechos por los economistas en la antigua Unión Soviética en la comprensión de las dificultades para asignar los recursos en un sistema en el que los precios no reflejan los costes sociales.
9. La profesora despistada está de vuelta con otra tarea para usted. En esta ocasión está escribiendo un artículo sobre el fascismo y la economía y recuerda que Hayek tenía algunas cosas interesantes que decir sobre el tema en *The Road to Serfdom*. Ha anotado la siguiente cita:

Aunque en Inglaterra pocas personas, si es que alguna, estarían dispuestas probablemente a tragarse todo el totalitarismo, hay pocas características que no hayan sido aconsejadas por una u otra. De hecho, en Inglaterra o Estados Unidos no hay casi ninguna hoja del libro de Hitler que no nos hayan recomendado tomar y utilizar para nuestros fines.

Desgraciadamente, no recuerda dónde encontró esta cita y teme que no sea correcta. Su tarea es encontrar la referencia bibliográfica completa y confirmar que es correcta.

Lecturas propuestas

- Bergson, Abram, "Socialist Economics", en *A Survey of Contemporary Economics*, vol. I, ed. H. S. Ellis, Homewood, Ill., Richard D. Irwin, 1948.
- Ebenstein, Alan, *Friedrich Hayek: A Biography*, Nueva York, Palgrave, 2001.
- Friedman, Milton, *Capitalism and Freedom*, Chicago, University of Chicago Press, 1962.
- Hayek, Friedrich A. (comp.), *Collectivist Economic Planning*, Londres, Routledge y Kegan Paul, 1935.
- , "The Fatal Conceit: The Errors of Socialism", en *The Collected Works of F. A. Hayek*, vol. I, ed. W. W. Bartley III, Chicago, University of Chicago Press, 1989.
- , *Individualism and Economic Order*, Chicago, University of Chicago Press, 1948.

- Kirzner, Israel M., "The Economic Calculation Debate: Lessons for Austrians", *Review of Austrian Economics*, 2, 1988, págs. 1–18.
- Lavoie, Don, *Rivalry and Central Planning: The Socialist Calculation Debate Reconsidered*, Cambridge, Cambridge University Press, 1985.
- Lerner, Abba P., *The Economics of Control*, Nueva York, Macmillan, 1946.
- März, Eduard, *Joseph Schumpeter: Scholar, Teacher, and Politician*, New Haven, Yale University Press, 1919.
- Schumpeter, J. A., *Capitalism, Socialism, and Democracy*, Nueva York, Harper, 1950, 3ª ed.
- Vaughn, Karen I., "Economic Calculation Under Socialism: The Austrian Contribution", *Economic Inquiry*, 18, 1980, págs. 535–554.
- , *Austrian Economics in America*, Cambridge, Cambridge University Press, 1994.

CUARTA PARTE

La economía moderna y sus críticos



John Maynard Keynes



Paul Samuelson



Milton Friedman



Kenneth Arrow

Los cursos de historia del pensamiento económico a menudo acaban la materia con la década de 1930, debido en parte a que sus autores piensan que no ha transcurrido suficiente tiempo para tener una buena perspectiva histórica de la literatura económica posterior. Estamos de acuerdo con la idea de que aún nos encontramos demasiado inmersos en el pensamiento actual para contemplarlo desde una cierta distancia. Si otros cursos de economía ofrecieran a los estudiantes una amplia visión panorámica de los avances recientes en este campo, el presente libro también acabaría con el capítulo anterior. Pero lo más frecuente es que otros cursos no se ocupen del contexto histórico de los últimos avances: la teoría moderna normalmente se presenta en un vacío histórico. Creemos, pues, necesario hacer una descripción, aunque sólo sea mínima, de los avances recientes del pensamiento económico en el contexto de las fuerzas que los han configurado y su relación con la teoría anterior.

En esa descripción hemos tratado de no repetir lo que se enseñará en otros cursos y hemos intentado complementarla ofreciendo la necesaria perspectiva histórica. Reconocemos también que en muchos cursos (especialmente en los cuatrimestrales) no se estudiará todo el material, por lo que lo presentamos de tal manera que los estudiantes puedan estudiarlo por

su cuenta. Creemos que estos capítulos resultarán intelectualmente estimulantes a los que lo hagan y que enriquecerán significativamente otros cursos.

Hacemos hincapié, sin embargo, en que estos capítulos reflejan nuestro punto de vista y no se benefician como los anteriores del saber ponderado que suele adquirirse con el paso del tiempo. Como señalamos en el primer capítulo, creemos que la incorporación de puntos de vista personales anima la presentación y fomenta el pensamiento crítico. Pero recuérdese que los argumentos presentados en los cuatro capítulos siguientes reflejan nuestras opiniones, que no son necesariamente las de los economistas en general y ni siquiera las de la mayoría de los historiadores del pensamiento económico.

LA SITUACIÓN DE LA ECONOMÍA MODERNA

En ediciones anteriores de este libro, fuimos bastante críticos con la situación actual de la economía. En ésta seguimos siéndolo, pero menos. ¿Por qué? Porque está cambiando. De hecho, creemos que ha cambiado lo suficiente como para que esté justificado considerar que la economía moderna es una escuela independiente distinta de la neoclásica. No somos los

únicos que lo creemos. Mark Blaug, uno de los principales historiadores del pensamiento económico, ha afirmado recientemente lo mismo: "La economía neoclásica se transformó tanto en las décadas de 1940 y 1950 que alguien debería inventar un nombre totalmente nuevo para la economía ortodoxa del periodo posterior a la Segunda Guerra Mundial"¹. El propio hecho de que la economía de la década de 1950 fuera capaz de incluir la economía keynesiana en su núcleo demuestra que el método, el enfoque y el contenido de la economía han cambiado enormemente desde que la macroeconomía keynesiana manifestó pocas características de la economía neoclásica.

No es útil llamar economía neoclásica a la economía moderna, ya que el término neoclásico denota ciertas ideas, enfoques y supuestos que no son característicos del análisis económico contemporáneo, entre los que se encuentran el marginalismo, el supuesto de la racionalidad global, la creencia en la teoría de la productividad marginal, la teoría walrasiana de equilibrio general, el análisis marshalliano de oferta y demanda y la creencia en el *laissez faire*. Todos estos conceptos han desempeñado un papel fundamental en la economía en diversos momentos en los últimos 130 años y son las que nos vienen a la mente cuando oímos el término "economía neoclásica".

Eso ha cambiado, sin embargo. La economía moderna tiene una visión más general del mundo y es mucho más ecléctica de lo que sugiere el término "neoclásico". Además, aunque la economía moderna tiene sus convenciones de lo que es o no permisible, no son las convenciones de la economía neoclásica. Así, por ejemplo, vemos que el Premio Nobel de Economía Amartya Sen se pregunta si la maximización de la utilidad es un enfoque razonable para abordar el

problema de la pobreza²; y que Robert Solow, también Premio Nobel, analiza cuestiones socio-lógicas en los mercados de trabajo³. Ambos son claramente economistas de la corriente económica principal, pero los enfoques que utilizan en estos casos no son neoclásicos.

La economía moderna se basa para desarrollar sus modelos en un conjunto diverso de instrumentos técnicos que van mucho más allá del cálculo marginalista. El análisis económico moderno exige que los estudios se expresen en un modelo matemático, aporten ideas interesantes y puedan contrastarse, en principio, empíricamente. Jürg Niehans ha llamado a la era moderna de la economía "la era de la construcción de modelos"⁴. Robert Solow hace una observación parecida:

Actualmente, si se le hace a un economista de la corriente económica principal una pregunta sobre casi cualquier aspecto de la vida económica, la respuesta es: supongamos que construimos un modelo de esa situación y vemos qué ocurre... Hay miles de ejemplos; la cuestión es que la corriente económica principal moderna casi no consiste en más que ejemplos de este proceso⁵.

Es evidente que una gran parte de la economía moderna es muy empírica y cuantitativa, implicando como implica un enfoque consistente en analizar los problemas construyendo modelos: observar un problema, reducirlo a un sencillo modelo que en principio pueda contrastarse empíricamente y analizar ese modelo. Una vez logrado eso, hay que añadir los elementos abstraídos para crear el modelo y aplicar la información así obtenida al problema en cuestión.

Los economistas siempre han construido modelos, pero lo que distingue el enfoque mo-

¹ Mark Blaug, "The Formalist Revolution or What Happened to Orthodox Economics After World War II", 98/10 Discussion Paper in Economics, University of Exeter, octubre, 1998, pág. 2.

² Amartya Sen, "The Possibility of Choice", *American Economics Review*, 89, nº 3, 1999.

³ Robert Solow, *The Labor Market as a Social Institution*, Cambridge, Mass., Basil Blackwell, 1990.

⁴ Jürg Niehans, *A History of Economic Theory*, Baltimore, Johns Hopkins, 1990.

⁵ Robert Solow, "How Did Economics Get That Way and What Way Did It Get?", *Daedalus*, nº 126, invierno, pág. 43.

dero es que enfoca de una manera rígida y casi exclusiva los problemas por medio de modelos matemáticos formales, por ejemplo, en lugar de modelos heurísticos. Mientras que Alfred Marshall era partidario de quemar las matemáticas que subyacían al modelo y expresar las ideas con palabras, a menudo parece que la postura de la economía moderna es desechar la idea si no puede traducirse a un modelo matemático. La economía moderna, en su demanda de modelos matemáticos, puede parecer más restrictiva que la rama marshalliana de la economía neoclásica, pero al ser más ecléctica en sus supuestos y los tipos de técnicas matemáticas que utilizan, puede parecerlo menos. Por ejemplo, la economía marshalliana sólo analizaba modelos de equilibrio único. Según Schumpeter,

Los equilibrios múltiples no son necesariamente inútiles, pero desde el punto de vista de cualquier ciencia exacta la existencia de un equilibrio único es, por supuesto, de la máxima importancia, aunque para demostrarlo haya que postular supuestos muy restrictivos; sin la posibilidad de demostrar la existencia de (un) equilibrio único —o en todo caso de un pequeño número de equilibrios posibles— por muy elevado que sea el nivel de abstracción, un campo de fenómenos es realmente un caos que el análisis no controla⁶.

La economía moderna se encuentra mucho más a gusto que la neoclásica con sus modelos de equilibrios múltiples o incluso con los modelos dinámicos que no tienen ningún equilibrio. Otra divergencia entre las dos se refiere a los supuestos que se permiten en los modelos; los neoclásicos requieren supuestos específicos, como la existencia de racionalidad global e individuos maximizadores de la utilidad. Aunque aún se observan muchos vestigios de estos requisitos en los modelos modernos, también se ven diferentes tipos de modelos. Por ejemplo, un mo-

delo de la teoría de los juegos evolucionista que lleva a la maximización de un grupo en lugar de la maximización individual o un modelo basado en la disonancia cognitiva o un modelo de simulación basado en la existencia de agentes no habría sido un modelo neoclásico aceptable, pero sí lo es hoy si cumple los requisitos de ser perspicaz y formalista. Así, por ejemplo, vemos modelos de racionalidad limitada que se utilizan en macroeconomía y modelos del altruismo que se utilizan en microeconomía.

La economía moderna viene alejándose de la neoclásica desde la década de 1940. No es posible indicar con exactitud la fecha del cambio, ya que la evolución ha sido gradual: ha sido una transición lenta más que una manifestación repentina. También es difícil saber cuándo acabó el periodo neoclásico, ya que el propio término “neoclásico” nunca se ha definido claramente. Fue acuñado por Thorstein Veblen (1900) en su artículo “Preconceptions of Economic Science”⁷. Tal como lo utilizó Veblen, era una descripción negativa de la economía de Marshall, que era en sí misma un tipo de síntesis del marginalismo que encontramos en Menger y Jevons con los temas clásicos más generales de Smith, Ricardo y Mill. Desde el principio, el término fue utilizado para caracterizar el pensamiento de un grupo por una persona que no pertenecía a él más que por un observador favorable.

Cuando Veblen acuñó el término, no era una descripción de la corriente económica principal en Estados Unidos. A principios de la década de 1900, la economía estaba dividida y, al menos en Estados Unidos, el institucionalismo estaba mucho más arraigado que el pensamiento neoclásico. Pero hacia la década de 1930 la economía marshalliana había ganado en el mundo académico y había establecido el programa de investigación de la profesión. Los conceptos marginalistas de la optimización restringida llevada a cabo por los individuos estaban explorándose concienzua-

⁶ J. A. Schumpeter, *A History of Economic Analysis*, Nueva York, Oxford University Press, 1955, pág. 969.

⁷ Véase Tony Aspromourgos, “On the Origin of the Term ‘Neoclassical’”, *Cambridge Journal of Economics*, 10, 1986, págs. 265–270 y Sasan Fayazmanesh, “On Veblen’s Coining of the Term ‘Neoclassical’”, en Sasan Fayazmanesh y Mar R. Tool (comps.), *Institutional Method and Value*, Brookfield, Vt., Elgar, 1998, para un análisis del origen del término “neoclásico”.

damente. A medida que se realizó esa exploración, se introdujeron grandes cambios en el enfoque: los economistas sustituyeron el enfoque marshalliano por el walrasiano, pero el programa de investigación giraba en torno al marginalismo, a los modelos de equilibrio de oferta y demanda y la racionalidad. Los economistas que ponían en cuestión ese programa eran heterodoxos; no pertenecían a la corriente principal.

Esa exploración puntera de los conceptos marginales concluyó en la década de 1940. Los dos libros que ataron los cabos sueltos en muchos sentidos y recogieron la esencia de la economía neoclásica, *Value and Capital* (1939) de Hicks y *Foundations* de Samuelson (1947), fueron las obras culminantes de la economía neoclásica: reunieron todas las piezas del marginalismo. Después de esos libros, la teoría puntera se basó en la lógica y en la teoría de conjuntos. Estos nuevos instrumentos permitieron dar el siguiente paso en la economía neoclásica: los estudios de Arrow y Debreu sobre el equilibrio general que exploran formalmente las pruebas de la existencia y la estabilidad del equilibrio general de una economía competitiva. Hacia finales de la década de 1950, esos estudios estaban concluidos y la exploración teórica general de la visión neoclásica había terminado. Aún había muchos cabos sueltos por atar, pero se había dado respuesta a las grandes cuestiones teóricas que se había planteado la economía neoclásica. Lo que quedaba por hacer era aplicar la teoría.

Fue en ese momento en el que la vanguardia de la profesión pasó de la economía neoclásica a la economía formalista y ecléctica basada en la construcción de modelos. Como los economistas suele ir en su mayoría varias décadas por detrás de los que se encuentran en la “frontera”, durante el siglo XX continuaron realizándose estudios neoclásicos. Los libros de texto intermedios se quedaron aún más rezagados. Una gran parte de lo que se aprende en estos libros sigue reflejando el formato neoclásico, ya que es difícil enseñar el enfoque de la construcción de modelos. Esa es la razón por la que estos libros de texto intermedios son muy distintos de los manuales avanzados.

Las aplicaciones tuvieron mucho éxito en algunas áreas. Los algoritmos, como la programación lineal, desarrollados a partir del modelo neoclásico de escasez se aplicaron a toda una variedad de decisiones empresariales. En la economía financiera, el modelo neoclásico llevó a construir modelos de fijación del precio de las opciones y a crear nuevos instrumentos financieros que cambiaron la naturaleza de los mercados financieros. La economía neoclásica tuvo éxito en sus aplicaciones a problemas específicos, pero no tanto en su intento más general de comprender satisfactoriamente la economía.

En respuesta a esas preocupaciones y a la terminación del programa neoclásico de investigación, el campo de investigación de la economía se amplió para incluir más cuestiones y pasó de la economía neoclásica a la economía formalista y ecléctica basada en la construcción de modelos.

LA ESTRUCTURA DE LA CUARTA PARTE

Esta parte consta de cuatro capítulos. En los dos primeros describimos la transición de la microeconomía y la macroeconomía de la construcción de modelos neoclásicos a la construcción de modelos formales y eclécticos. En el tercero analizamos la evolución de los estudios empíricos debido a su importancia para el enfoque de la construcción de modelos. En el último examinamos la crítica heterodoxa actual a la economía moderna.

En el Capítulo 14 analizamos la evolución de la microeconomía. Esa evolución no fue en modo alguno rectilínea sino una senda en zigzag que comenzó cuando la economía marshalliana acabó venciendo al institucionalismo en la década de 1930. La economía marshalliana cayó en desgracia hacia la década de 1950 cuando la microeconomía dejó de interesarse por la política económica y puso el énfasis en la formalización y la generalización de la teoría neoclásica. Ese énfasis en las cuestiones formales alcanzó su máximo en la década de 1970 cuando se hicieron

famosos los estudios de Arrow y Debreu sobre el equilibrio general, y a partir de entonces resurgió el interés en aplicar la microeconomía a cuestiones relacionadas con la política económica. El formalismo se mezcló con la investigación aplicada y las aplicaciones iban a realizarse con modelos matemáticos que podían contrastarse empíricamente.

Al principio se intentó que estos modelos fueran coherentes con el equilibrio general, aunque al reconocerse que la formalización basada en el equilibrio general no iba a dar respuesta a la mayoría de las cuestiones de política o a ser una base sólida para formular la política económica, la economía moderna se sintió liberada para desarrollar modelos que eran incoherentes con esos fundamentos del equilibrio general. Al ocurrir eso, los modelos de competencia imperfecta, que se habían originado en la década de 1930, pero que apenas se exploraron porque no encajaban en el modelo de equilibrio general, volvieron a ponerse de moda, al igual que toda una variedad de modelos que hacían hincapié en la información que transmitían los precios.

El programa principal de la microeconomía moderna es pragmático; su objetivo no es desarrollar un modelo contrastable completo de la economía general sino suministrar un conjunto de instrumentos especializados, de modelos que puedan utilizarse para resolver problemas específicos. Un economista moderno es una persona formada para aplicar modelos a una amplia variedad de problemas. Aprender microeconomía moderna significa, pues, aprender a utilizar una serie de modelos que están actualmente de moda.

La evolución de la macroeconomía, presentada en el Capítulo 15, siguió una senda muy distinta. La revolución keynesiana (llamada así porque surge de la obra de J. M. Keynes) de la década de 1930 introdujo un enfoque macroeconómico radicalmente diferente. En lugar de ir de abajo arriba, comenzaba por los agregados y

después añadía los fundamentos microeconómicos allí donde veía que encajaban. En la macroeconomía keynesiana, las relaciones agregadas eran fundamentales. Eso iba en contra del enfoque neoclásico y se encontró con una férrea oposición a los modelos keynesianos, pero hacia principios de la década de 1960 la macroeconomía keynesiana se consolidó y los políticos empezaron a decir que todos eran keynesianos. Así pues, a pesar de que la macroeconomía no encajaba en el modelo neoclásico, el enfoque macroeconómico keynesiano se convirtió en uno de los enfoques de la economía.

Durante toda la década de 1960, hubo una discordancia cognitiva sobre la forma de encajar la macroeconomía y la microeconomía. Como señaló Paul Samuelson, “siempre hemos supuesto que el modelo keynesiano de equilibrio con subempleo flotaba sobre una subestructura de precios administrados y competencia imperfecta... Me preocupaban los fundamentos microeconómicos”⁸. La macroeconomía nunca rechazó la acusación de no tener unos sólidos fundamentos microeconómicos; lo que ocurrió sencillamente es que no se ocupó de la cuestión.

A finales de los años 60 y principios de los 70, los economistas se propusieron desarrollar esos fundamentos microeconómicos y conectar de nuevo la microeconomía y la macroeconomía. Al hacerlo, cambiaron radicalmente la macroeconomía. Hacia la década de 1980, ya no tenía sentido llamar “economía keynesiana” a una parte de la economía moderna. Los economistas que se dedicaron a desarrollar los fundamentos microeconómicos mostraron que era imposible extraer conclusiones keynesianas de los modelos microeconómicos convencionales si se aceptaba la racionalidad global, la competencia perfecta y el equilibrio. Esos estudios sobre los fundamentos microeconómicos, unidos a la incapacidad de la economía keynesiana para predecir la inflación de la década de 1970, desencadenaron una segunda revolución en la macroeconomía, la nueva revolución clásica.

⁸ P. A. Samuelson, *The Coming of Keynesianism to America*, eds. David C. Colander y Harry Landreth, Brookfield, Vt., Elgar, 1996, págs. 160–161.

Premios Nobel de Economía

1969	Ragnar Frisch y Jan Tinbergen	1986	James M. Buchanan
1970	Paul A. Samuelson	1987	Robert M. Solow
1971	Simon Kuznets	1988	Maurice Allais
1972	Sir John R. Hicks y Kenneth J. Arrow	1989	Trygve Haavelmo
1973	Wassily Leontief	1990	Harry M. Markowitz, Merton M. Miller y William F. Sharpe
1974	Gunnar Myrdal y F. A. Hayek	1991	Ronald H. Coase
1975	Leonid Kantorovich y Tjalling C. Koopmans	1992	Gary S. Becker
1976	Milton Friedman	1993	Robert W. Fogel y Douglass C. North
1977	Bertil Ohlin y James E. Meade	1994	John C. Harsanyi, John Nash y Reinhard Selten
1978	Herbert A. Simon	1995	Robert Lucas
1980	Theodore W. Schultz, Sir W. Arthur Lewis y Lawrence R. Klein	1996	James A. Mirrlees y William Vickrey
1981	James Tobin	1997	Robert C. Merton y Myron S. Scholes
1982	George J. Stigler	1998	Amartya Sen
1983	Gerard Debreu	1999	Robert A. Mundell
1984	Sir J. Richard Stone	2000	James Heckman y Daniel McFadden
1985	Franco Modigliani		

La nueva escuela clásica se alejó de la economía keynesiana y adoptó un enfoque macroeconómico mucho más coherente con los supuestos de la microeconomía. Durante este periodo, la macroeconomía moderna se acercó, pues, más a los supuestos neoclásicos, pero nunca volvió al redil. Esa revolución también tuvo problemas para realizar predicciones y establecer unos fundamentos macroeconómicos adecuados en la década de 1980. Surgió toda una variedad de nuevas respuestas keynesianas a los nuevos clásicos. A finales de la década de 1990 y principios de la de 2000, no existía un enfoque macroeconómico aceptado por todos. El campo era un caos.

El debate inicial entre los nuevos clásicos y los keynesianos giró en gran parte en torno a los ciclos económicos sin que llegara a un claro resultado final. Sin embargo, en lugar de resolver ese debate sobre los ciclos económicos, en la década de 1990 los macroeconomistas dejaron de discutir sobre los ciclos económicos y se dedicaron a estudiar el crecimiento, alegando que éste era mucho más importante que los ciclos económicos. Al principio, se utilizó un modelo neoclásico de crecimiento, pero pronto

se complementó con modelos de la nueva teoría del crecimiento que hacía hincapié en la tecnología y la nueva economía.

La economía moderna es sumamente empírica y los modelos matemáticos se realizan en gran parte para poder hacer contrastaciones empíricas. Así pues, para comprender la economía moderna y sus problemas hay que comprender su enfoque basado en la contrastación empírica. En el Capítulo 16 examinamos la contrastación empírica y su historia en economía. Vemos cómo ha pasado la economía del empirismo de sentido común al análisis estadístico y a la econometría moderna. Ésta es una historia interesante y relevante que no ha hecho más que comenzar a recibir la atención que merece. En el capítulo señalamos que muchas de las técnicas estadísticas que utilizan los economistas proceden de disciplinas en las que los experimentos controlados son el método habitual para asentar los conocimientos. Desgraciadamente, como es difícil realizar experimentos controlados en economía, han surgido importantes problemas en econometría, por lo que la economía moderna ha sido objeto de algunas graves críticas.

En el último capítulo del libro, el 17, nos ocupamos de la crítica heterodoxa a la economía moderna. Como hemos señalado en varias ocasiones a lo largo del libro, creemos que los economistas heterodoxos desempeñan un papel fundamental en economía. Aunque quizá no

vayan a conseguir consolidar sus ideas y convertirlas en la nueva ortodoxia, a menudo son el catalizador de los cambios que se producen. En este capítulo afirmamos que siguen desempeñando ese papel, pero que es un papel difícil, debido al carácter ecléctico de la economía moderna.

14

El desarrollo de la teoría microeconómica moderna

*“Para una persona con capacidad analítica, suficientemente perspicaz
para darse cuenta de que los instrumentos matemáticos
eran una poderosa arma en economía,
el mundo de la economía era su ostra en 1935.”*

—Paul Samuelson

AUTORES IMPORTANTES

A. COURNOT	<i>Researches into the Mathematical Principles of the Theory of Wealth</i> 1838
LÉON WALRAS	<i>Éléments d'économie pure</i> 1874
F. Y. EDGEWORTH	<i>Mathematical Psychics</i> 1881
IRVING FISHER	<i>Mathematical Investigations in the Theory of Value and Prices</i> 1892
VILFREDO PARETO	<i>Manual of Political Economy</i> 1906
GUSTAV CASSEL	<i>Theory of Social Economy</i> 1918
JOHN R. HICKS	<i>Value and Capital</i> 1939
JOHN VON NEUMANN Y OSKAR MORGENTERN	<i>Theory of Games and Economic Behavior</i> 1944
P. A. SAMUELSON	<i>Foundations of Economic Analysis</i> 1947
KENNETH ARROW	<i>Social Choice and Individual Values</i> 1951
HERBERT SIMON	<i>Models of Man</i> 1957
GERARD DEBREU	<i>Theory of Value, an Axiomatic Analysis of Economic Equilibrium</i> 1959

La economía neoclásica no era una única entidad: era una escuela de pensamiento multidimensional que evolucionó con el tiempo. Sus características fundamentales eran el marginalismo, los supuestos de la racionalidad y la firme presuposición de que los mercados funcionaban, aunque en determinadas condiciones. La escuela neoclásica era bastante variable: tan pronto como los economistas neoclásicos se convirtieron en la ortodoxia y posiblemente incluso antes, comenzó a cambiar. La economía se alejó poco a poco de sus fundamentos neoclásicos. El cálculo marginal fue sustituido por la teoría de conjuntos; los supuestos sobre la racionalidad se modificaron con ideas procedentes de la psicología; se amplió la variedad de cuestiones a las que se aplicaba el análisis económico; la teoría evolucionista de los juegos planteó la posibilidad de que los individuos fueran conscientes de la clase a la que pertenecían; y se utilizaron explicaciones sociológicas para complementar los análisis del mercado de trabajo. A medida que se producían estos cambios y otros parecidos, lo que parecían componentes necesarios del pensamiento neoclásico dejaron de ser componentes del pensamiento moderno. Creemos que han cambiado suficientes componentes como para que esté justificado emplear un nuevo término para describir la economía moderna.

La microeconomía moderna sigue conteniendo muchos elementos de la economía neoclásica, pero lo que la distingue no son estos elementos sino su forma de enfocar los problemas basada en modelos. Los supuestos y las conclusiones del modelo son menos importantes que el hecho de que el modelo se ajuste o no empíricamente a la realidad.

En este capítulo analizamos la evolución de la microeconomía desde la neoclásica hasta la moderna. Seguimos esa senda desde la década de 1930 pasando por la etapa sumamente formalista en la que se intentó reunir la microeconomía en una única teoría –sin apenas tener en cuenta su relevancia empírica– hasta la situación actual, en la que la microeconomía consiste en un conjunto de modelos que ponen el énfasis casi exclusivamente en la relevancia empírica.

Comenzamos nuestra descripción en la década de 1930 con la caída de la economía marshalliana.

EL ALEJAMIENTO DE LA ECONOMÍA MARSHALLIANA

La máquina de análisis de Marshall, que conjugaba las curvas de oferta y demanda con el sentido común, podía responder a algunas preguntas, pero otras quedaban fuera de su alcance. El análisis de oferta y demanda era un análisis de equilibrio parcial aplicado a los problemas de los precios relativos. Pero muchas de las cuestiones a las que los economistas estaban tratando de responder, por ejemplo, qué determinaba la distribución de la renta o qué efectos producían algunas leyes e impuestos, o bien planteaban problemas a los que no podía aplicarse el análisis de equilibrio parcial, o bien violaban sus supuestos. No obstante, los economistas continuaron aplicando el análisis de equilibrio parcial a esas cuestiones, suponiendo que el mercado agregado debe constituir alguna combinación, aún desconocida, de todos los mercados de equilibrio parcial.

La mayoría de los economistas se conformó con este estado de cosas durante un tiempo. Al fin y al cabo, la economía marshalliana ofrecía una teoría viable, aunque poco rigurosa desde el punto de vista formal, que era capaz de responder a muchas preguntas del mundo real. Se encontraba en un punto intermedio. Los economistas

marshallianos eran ingenieros más que científicos y a los ingenieros no les interesa reflexionar sobre las fuerzas subyacentes sino construir algo que funcione. A los economistas marshallianos les interesaba el arte de la economía, no la economía positiva o la economía normativa. Como dijo Joan Robinson, Marshall tenía la habilidad de reconocer los problemas difíciles y de esconderlos a la vista de todos.

La economía marshalliana intentó avanzar por una sutil línea divisoria entre un enfoque formalista y un enfoque histórico e institucional. No es sorprendente que se granjeara por eso críticas de ambos lados. En Estados Unidos, un grupo llamado institucionalista quería eliminar simplemente la teoría, alegando que debía hacerse hincapié en la historia y las instituciones y que la inadecuada teoría dejaba de lado. Otros críticos, a los que llamaremos formalistas, opinaban lo contrario: creían que la economía debía ser una ciencia, no un campo de la ingeniería, y que para llegar a la conclusión de que el mercado funcionaba bien, era necesaria una teoría que demostrara cómo y por qué. Estos formalistas coincidían con los institucionalistas en que la teoría económica marshalliana no era adecuada, pero su respuesta no era eliminarla: querían establecer unos fundamentos de equilibrio general mejores y más rigurosos que pudieran responder correctamente a cuestiones más complicadas.

LA REVOLUCIÓN FORMALISTA EN MICROECONOMÍA

A finales de la década de 1930, el programa de investigación formalista ganó y el enfoque marshalliano comenzó a decaer. Hacia la década de 1950, los formalistas habían reformulado la microeconomía y la habían convertido en una estructura matemática dependiente de Walras, no de Marshall. Las aplicaciones comenzaron a ser menos importantes que la coherencia lógica.

La revolución formalista llegó a su culmen en 1959 con la publicación del modelo de Arrow y Debreu. Al concluir ese análisis de equilibrio general, los economistas volvieron de nuevo a la investigación aplicada, pero no al enfoque marshalliano de la máquina de análisis, que minusvaloraba el uso de las matemáticas y hacía hincapié en la capacidad de juicio, sino que integraron las recomendaciones de política en los modelos matemáticos, por lo que la era neoclásica se convirtió en la era moderna de la construcción de modelos. En el enfoque basado en modelos, se utilizan las matemáticas para desarrollar sencillos modelos que recogen en teoría la esencia del problema. A continuación se utilizan técnicas econométricas para contrastar esos modelos. Eso y la contrastación empírica de los modelos se han convertido en el método económico moderno.

La batalla por los enfoques formalistas

El enfoque matemático tiene sus raíces en el pensamiento de algunas figuras del siglo XIX y principios del XX analizadas en los capítulos anteriores sobre la economía neoclásica. El primero de estos grandes pioneros en la formulación matemática de hipótesis fue A. Cournot, que publicó sus *Researches into the Mathematical Principles of the Theory of Wealth* en 1838. Cournot esperaba que sus intentos de introducir las matemáticas en la economía fueran rechazados por la mayoría de los economistas, pero a pesar de eso

defendió este método porque pensaba que expresaba verbalmente una teoría que podía expresarse con mayor precisión por medio de las matemáticas era despilfarrador e irritante.

Léon Walras y Vilfredo Pareto, que sucedió a Walras en el puesto de profesor de economía en Lausana, fueron otros de los primeros que se dedicaron a la economía matemática. Mientras que Marshall había centrado la atención en el equilibrio parcial, Walras, utilizando técnicas algebraicas, centró la atención en el equilibrio general. Su teoría de equilibrio general ha desplazado en gran medida a la teoría marshalliana de equilibrio parcial, que era el marco básico para la investigación económica. Jevons, en su influyente libro *Theory of Political Economy* (1871), también defendió la utilización más frecuente de las matemáticas en economía.

A Jevons lo siguió otro pionero en la economía matemática, F. Y. Edgeworth (1845–1926), que en 1881 señaló que la estructura básica de la teoría microeconómica era simplemente la aplicación repetida del principio de la maximización. Esta observación llevó a preguntarse por qué examinar los mismos principios una y otra vez. Dejando de lado el contexto institucional específico y reduciendo el problema a su núcleo matemático, se podría recoger rápidamente la esencia del problema y aplicarla a todas esas cuestiones microeconómicas. Siguiendo este razonamiento, Edgeworth declaró que para comprender la economía y formular medidas económicas adecuadas había que utilizar sistemáticamente las matemáticas. Acusó a los economistas marshallianos de dejarse seducir por las “zigzagueantes curvas de la florida senda de la literatura”¹.

Al mismo tiempo que se extendía el uso de las matemáticas, se intentó aplicarlas no sólo a la economía positiva sino también a cuestiones de política económica. Vilfredo Pareto, cuyo nombre resulta familiar a muchos estudiantes de economía por la expresión *criterios óptimos en el sentido de Pareto*, extendió el análisis de equilibrio general de Walras a principios de la década de 1900 a cuestiones de política económica. Así pues, en la campaña a favor de la formalización, apenas se hicieron distinciones entre la economía positiva y el arte de la economía, se perdió la distinción de John Neville Keynes entre las dos y se utilizó en ambos casos la misma metodología formal.

Irving Fisher (1867–1947), cuya obra comenzó en la última década del siglo XIX, fue uno de los primeros estadounidenses pioneros del formalismo que apoyó y extendió la defensa de Simon Newcomb (1835–1909) de la utilización más frecuente de las matemáticas en la economía. Sin embargo, el enfoque matemático no fue bien recibido en Estados Unidos hasta casi mediados del siglo XX. Todos estos pioneros fueron, pues, profetas a los que no se prestó atención debido en parte a la fuerza del análisis de Marshall, que era una acertada mezcla de conocimientos teóricos, históricos e institucionales. Los primeros estudios matemáticos, incapaces de competir con el enfoque marshalliano, fueron dejados casi de lado por los economistas de la corriente principal hasta la década de 1930.

A principios de los años 30, la situación comenzó a cambiar. Las revistas comenzaron a llenarse de exposiciones de los numerosos instrumentos geométricos que actualmente constituyen la base de la microeconomía intermedia. Durante este periodo se “descubrieron” y se exploraron la curva de ingreso marginal, la curva de coste marginal a corto plazo y los modelos de competencia imperfecta y los efectos-renta y sustitución.

¹ F. Y. Edgeworth, *Paper Relating to Political Economy*, Nueva York, Burt Franklin, 1925, II, pág. 282. Véase Bruce Larson, “Edgeworth, Samuelson and Operationally Meaningful Theorems”, *History of Political Economy*, 19, nº 3, 1987, págs. 351–357, que sostiene que Edgeworth es un precursor de Samuelson.

Estos nuevos instrumentos, aunque tienen sus raíces en Marshall, *formalizaron* su análisis, alejándose cada vez más de las instituciones reales que representaban. El enfoque marshalliano consistente en interrelacionar la teoría y las instituciones había sido como un balancín: había funcionado mientras los dos extremos estuvieron equilibrados. Pero cuando el extremo de la teoría pesó algo más, el equilibrio se rompió y la economía cayó del lado teórico, dejando a la historia y las instituciones suspendidas en el aire.

La historia y las instituciones fueron abandonadas porque los nuevos instrumentos matemáticos exigían precisar perfectamente qué se daba por supuesto y qué cambiaba y precisarlo de tal forma que las técnicas pudieran realizar todo el análisis. La historia y las instituciones ya no tenían cabida. Ya no se podía decir, como en la economía marshalliana, que “un hombre de negocios razonable” actuaría de una determinada manera, apelando a la sensibilidad del lector para saber qué significaba “razonable”. Ahora “lo razonable” se convirtió en un concepto preciso – “racional” – que consistía en tomar decisiones de acuerdo con unos determinados axiomas establecidos. Asimismo, la economía competitiva era una economía en la que todos los individuos eran “precio-aceptantes”. El desarrollo matemático de modelos requería una argumentación no contextual, alejada de cualquier entorno real, en la que se explicaba detalladamente los supuestos.

Aunque el uso de la geometría como instrumento en el análisis marshalliano fue un paso relativamente pequeño, fue el comienzo del fin para la economía marshalliana. Cuando la geometría reveló que la economía marshalliana tenía numerosos problemas lógicos, los nuevos marshallianos respondieron con una formalización mayor. Hacia 1935 la economía estaba, pues, madura para el cambio. Paul Samuelson resumió la situación: “Para una persona con capacidad analítica, suficientemente perspicaz para darse cuenta de que los instrumentos matemáticos eran una poderosa arma en economía, el mundo de la economía era su ostra en 1935. La tierra estaba salpicada de hermosos teoremas a la espera de ser recogidos y colocados en un orden unificado”².

Como muchos economistas habían adquirido para entonces los instrumentos analíticos necesarios, los últimos años de la década de 1930 y los primeros de la de 1940 fueron testigos de una revolución en la teoría microeconómica, en la cual venció el formalismo. Cournot, Walras, Pareto y Edgeworth se ganaron un respeto mayor y la economía marshalliana quedó relegada principalmente a los cursos de economía intermedia.

El primer paso en la matematización de la teoría microeconómica consistió en extender el análisis marginal del hogar, la empresa y los mercados y aumentar su coherencia interna. Al utilizarse técnicas matemáticas de mayor nivel, se pudo pasar del equilibrio parcial al equilibrio general, ya que las matemáticas permitían hacer un seguimiento más preciso de aspectos que antes los economistas tenían de una manera algo vaga en su cabeza. El segundo paso fue reformular las cuestiones de una manera coherente con los instrumentos y las técnicas de que se disponía para abordarlas. El tercer paso fue introducir nuevas técnicas para aclarar cuestiones sin resolver. Este proceso continúa hoy.

Estos pasos no siguieron un único camino. Uno de ellos tenía fuertes raíces europeas; incluía la generalización y la formalización de la teoría de equilibrio general. Uno de

² Paul A. Samuelson, “The General Theory: 1946”, en Robert Lekachman (comp.), *Keynes’ General Theory: Reports of Three Decades*, Nueva York, St. Martin’s Press, 1964, pág. 315.

los pioneros en este camino fue Gustav Cassel (1866–1945), que simplificó la presentación de la teoría de equilibrio general de Walras en su *Theory of Social Economy* (1918; versiones inglesas 1924, 1932), haciéndola más accesible.

En la década de 1930, dos matemáticos, Abraham Wald (1902–1950) y John von Neumann (1903–1957), se dedicaron a estudiar las condiciones de equilibrio tanto en los modelos estáticos como en los dinámicos. Aumentaron rápidamente la sofisticación técnica del análisis económico, mostrando que muchos de los análisis de la política económica y de la teoría de economistas anteriores no eran correctos. Su obra fue seguida por economistas como Kenneth Arrow (1921–) y Gerard Debreu (1921–), que la ampliaron y la aplicaron a la teoría de Walras para formular de una manera más precisa su teoría de equilibrio general. Siguiendo el ejemplo de Wald, Arrow y Debreu redescubrieron los escritos anteriores de Edgeworth. Tanto les impresionaron estos autores que declararon que el verdadero precursor de la microeconomía moderna no era Marshall sino Edgeworth. La obra de estos teóricos ha seguido, a su vez, la tradición sumamente formalista de los teóricos de equilibrio general.

Algunas de las cuestiones que ha abordado el análisis de equilibrio general son cuestiones que ya planteó Adam Smith: ¿llevará el uso incontrolado de los mercados al bien común y, en caso afirmativo, en qué sentido? ¿Promoverá la mano invisible del mercado el bien social? ¿Qué tipos de mercados son necesarios para que ocurra eso? Como implican a todo el sistema, son esencialmente cuestiones de equilibrio general, no cuestiones de equilibrio parcial. No podrían responderse, pues, dentro del marco marshalliano, aunque podrían analizarse en términos relativamente vagos, como se hizo de hecho antes de que se desarrollara el análisis formal de equilibrio general.

Los teóricos de equilibrio general han afirmado que la respuesta a la pregunta de si funciona la mano invisible es afirmativa, mientras se cumplan determinadas condiciones. Su demostración, por la que Arrow y Debreu recibieron el Premio Nobel, fue un hito en la economía porque respondió a la conjetura que había hecho Adam Smith para iniciar la tradición clásica en economía. Posteriormente se han realizado muchos estudios sobre la teoría de equilibrio general para formular de una manera más elegante el teorema de la mano invisible y modificar sus supuestos, pero Arrow y Debreu, al demostrarlo primero, se hicieron un hueco en la historia del pensamiento económico.

Paul Samuelson

Otra senda era algo menos formal desde el punto de vista matemático, pero todavía muy formal en relación con la economía marshalliana y tuvo una gran influencia en la economía que se presenta en los libros de texto de economía.

De los numerosos economistas que participaron en esta formalización, probablemente el más conocido sea Paul Samuelson. Nacido en 1915, Samuelson comenzó los estudios de doctorado de economía en Harvard en 1935 tras adquirir una sólida base matemática en sus estudios universitarios de licenciatura. Allí publicó importantes artículos en los que aplicó las matemáticas tanto a la teoría microeconómica como a la teoría macroeconómica. Se doctoró en 1941 a los veintiséis años y a los treinta y dos se había convertido en profesor permanente del Massachusetts Institute of Technology y en el primer economista que recibió el premio John Bates Clark de la American Economic Association, que se da a los economistas de menos de cuarenta años que han hecho

importantes aportaciones profesionales. Más tarde se convirtió en el primer estadounidense que recibió el Premio Nobel de Economía.

Las fuentes de inspiración intelectual de Samuelson fueron Cournot, Jevons, Walras, Pareto, Edgeworth y Fisher, que contribuyeron todos ellos con aplicaciones parciales de las matemáticas a la teoría económica. Valiéndose de su formación matemática, Samuelson amplió su obra y contribuyó a sentar las bases matemáticas de la teoría económica moderna. Al igual que Edgeworth, tuvo duras palabras para Alfred Marshall, cuyas ambigüedades, a juicio de Samuelson, “paralizaron los mejores cerebros de la rama anglosajona de nuestra profesión durante tres décadas”³. Y afirmó, además, lo siguiente:

He llegado a pensar que la máxima de Marshall de que “parece dudoso que una persona haga un buen uso de su tiempo leyendo largas traducciones de doctrinas económicas a las matemáticas que no haya hecho ella misma” debería invertirse exactamente. El laborioso estudio literario de conceptos matemáticos esencialmente sencillos que caracteriza a una gran parte de la economía moderna no sólo es poco gratificante desde el punto de vista de la mejora de la ciencia sino que implica, además, una gimnasia mental especialmente depravada⁴.

El rumbo que iba a tomar la aportación de Samuelson a la teoría económica es evidente en su tesis doctoral, terminada en 1941 y publicada en 1947 con el título de *Foundations of Economic Analysis*. En la edición publicada se eliminó el subtítulo, “La importancia operativa de la teoría económica” y en la portada se añadió la frase “Las matemáticas son un lenguaje”. El libro se propone analizar en términos matemáticos los fundamentos de la teoría microeconómica y macroeconómica moderna. En el capítulo introductorio, Samuelson explica que su objetivo es exponer las implicaciones de la siguiente afirmación para la teoría económica: “La existencia de analogías entre las características principales de algunas teorías implica la existencia de una teoría general que subyace a esas teorías y las unifica con respecto a esas características esenciales”⁵.

Equilibrio y estabilidad

Según Samuelson, la estructura teórica que subyace y unifica los elementos de la teoría microeconómica y macroeconómica se basa en dos hipótesis muy generales sobre las condiciones, en primer lugar, de equilibrio, y en segundo lugar, de su estabilidad. En el caso de los problemas de estática comparativa, las condiciones de equilibrio pueden colocarse en el conocido modelo de maximización en el que se había realizado una gran parte de los estudios anteriores sobre la teoría microeconómica. Samuelson ilustra la unidad de este enfoque estudiando la minimización de los costes y la maximización de los beneficios de la empresa, la maximización de la satisfacción del consumidor y la teoría del bienestar. Mientras que los economistas anteriores habían prestado menos atención al análisis dinámico, Samuelson demostró que una vez que se especifican las propiedades dinámicas de un sistema, es posible evaluar su estabilidad. Surgen así las

³ Paul A. Samuelson, “The Monopolistic Competition Revolution”, en R. E. Kuenne (comp.), *Competition Theory*, Nueva York, John Wiley, 1967, pág. 109.

⁴ Paul A. Samuelson, *Foundations of Economic Analysis*, Cambridge, Mass., Harvard University Press, 1955, pág. 6.

⁵ *Ibid.*, pág. 3 (la frase completa está en cursiva en el original).

condiciones de equilibrio y de estabilidad como la estructura formada por dos partes que subyace a la teoría económica⁶.

Aunque en *Foundations* y en sus obras posteriores, Samuelson se ha ocupado casi exclusivamente de la teoría económica matemática, es sensible a la relación entre la economía matemática y el proceso de investigación económica. Intenta formular sistemáticamente teoremas que tengan sentido desde el punto de vista operativo, no teoremas meramente elegantes, en otras palabras, formular hipótesis contrastables que sean útiles en la investigación económica. “Por teorema que tenga sentido”, afirma, “entiendo simplemente una hipótesis sobre datos empíricos que pueda refutarse razonablemente, aunque sólo sea en condiciones ideales”⁷.

Los formalistas, las matemáticas y la pedagogía

La economía matemática ha permitido formular la teoría económica de una manera concisa y exacta y deducir mediante manipulaciones matemáticas las implicaciones teóricas de un conjunto dado de supuestos. Los formalistas expusieron en términos matemáticos las incoherencias y corrigieron los errores lógicos del razonamiento literario que se había utilizado para extender el análisis de equilibrio parcial. Mostraron, además, que algunos aspectos del modelo marshalliano, como la teoría de la demanda y la teoría de la producción, eran meras aplicaciones específicas de un modelo generalizado de maximización restringida. Sus técnicas matemáticas socavaron así la razón para utilizar el análisis de equilibrio parcial. Reconociéndolo, Samuelson volvió a Walras para observar cómo abordaba la cuestión de la interdependencia de los mercados. Partiendo del análisis de Walras y aplicando el álgebra y el cálculo, fue capaz de determinar las condiciones de estabilidad necesarias para que hubiera equilibrio, dando al razonamiento económico unos fundamentos teóricos mucho más sólidos y un núcleo analítico del equilibrio simultáneo en muchos mercados que serviría de base a la microeconomía moderna.

Pero la introducción del formalismo planteó un problema pedagógico: el enfoque walrasiano de equilibrio general es muy difícil. Para dominarlo, hay que aprender un nuevo lenguaje (las matemáticas) y ser capaz de comprender razonamientos no contextuales muy abstractos. Pero la mayoría de los estudiantes de economía intermedia no tienen intención de convertirse en economistas profesionales, por lo que tienen pocos incentivos para adquirir los considerables conocimientos de matemáticas necesarios para comprender las complejidades de las interacciones de equilibrio general. Este problema pedagógico ha provocado la bifurcación actual de la microeconomía, ya que la teoría económica preferida en los cursos de doctorado es demasiado difícil para el estudiante medio de licenciatura. Paul Samuelson respondió a las necesidades especiales de la enseñanza básica escribiendo un libro de texto de economía elemental del que se han vendido varios millones de ejemplares y se han publicado numerosas ediciones. Este libro de texto fue el manual dominante durante unos treinta años desde su primera edición en 1947 y casi todos los demás manuales de introducción han imitado

⁶ En el discurso que pronunció en la ceremonia de entrega del Premio Nobel, Samuelson se mostró más escéptico respecto a la posibilidad de relacionar la dinámica y la estabilidad.

⁷ Samuelson, *Foundations*, pág. 4.

su formato. Este libro de texto elemental configuró los cursos intermedios de economía moderna, del mismo modo que *Foundations* configuró los cursos avanzados.

En su libro de texto introductorio Samuelson presentó gráficamente la microeconomía como una extensión lógica de las interacciones de individuos racionales dentro de una estructura de mercado competitiva. Manteniendo los instrumentos marshallianos, pero eliminando la mayoría de los lugares comunes y de las analogías caseras de los manuales anteriores de economía, Samuelson construyó una teoría en gran parte no contextual que es más coherente con el análisis de equilibrio general. Fue de esta forma como surgió la división actual entre economía intermedia y economía avanzada. Los libros de texto de introducción mantuvieron el enfoque marshalliano, poniendo énfasis en las técnicas gráficas bidimensionales más que en el cálculo multivariante, y la microeconomía superior adoptó un enfoque absolutamente matemático que es mucho más coherente con Walras y Cournot que con Marshall.

Evolución de las técnicas

La evolución de la microeconomía ha entrañado el paso de un lenguaje matemático a otro, cada uno de los cuales ha sido capaz de resolver algunas de las ambigüedades que lastraban al anterior. Al principio, algunos economistas como Paul Samuelson y John Hicks (1904–1989) tradujeron la geometría de la década de 1930 al cálculo multivariante de la década de 1960. Las diferenciales parciales del cálculo representaban las interrelaciones entre los sectores; el signo de la segunda derivada parcial ilustraba las condiciones de estabilidad; y el signo de las primeras derivadas recogía los efectos interactivos. Las elasticidades parciales cruzadas de la demanda, las funciones de producción homogéneas lineales, las demandas homotéticas y las funciones de producción de elasticidad constante de sustitución (CES) aparecían todas ellas en la terminología microeconómica. Los resultados de la reformulación matemática de la microeconomía son impresionantes. A medida que los economistas fueron estudiando los problemas, comenzaron a percibir la relación entre los precios y los *multiplicadores de Lagrange* (los valores de las restricciones). Ya se había debatido antes la cuestión de si los precios eran inherentes a los sistemas económicos, pero ahora los economistas matemáticos pudieron demostrar que los precios surgían naturalmente a través del proceso de maximización y que incluso en ausencia de mercados la maximización restringida tiene un “precio” (llamado *precio sombra*). Si los precios no existen, otro mecanismo de racionamiento debe sustituirlos.

También demostraron cómo podía convertirse fácilmente un problema de maximización sujeto a una restricción en un problema de minimización restringida: cambiando las restricciones y las funciones objetivo, el problema “maximización de la producción sujeta a restricciones técnicas de producción” es igual al problema “minimización de los costes sujeta a la producción de una determinada cantidad”. Esa reformulación, que se conoce con el nombre de “analizar el dual”, permite comprender la naturaleza del problema de maximización al mostrar que un pequeño cambio de la producción o de las restricciones cambia la situación.

Estos avances tuvieron importancia desde el punto de vista tanto práctico como teórico. Desde el punto de vista práctico, la comprensión de los precios sombra y los duales permitió realizar grandes avances en las técnicas modernas de gestión. Desde el punto de vista teórico, el análisis del dual se sumó al análisis de la escasez de los

economistas, una simetría que les permitió comprender mejor el problema. Lo que antes se presentaba (a menudo incorrectamente) en varios volúmenes ahora podía presentarse en una o dos páginas (para los que conocían el lenguaje). Dado el mal uso que se había hecho antes de los modelos informales y la confusión sobre sus implicaciones, a la mayoría de los economistas les pareció un gran avance. El Premio Nobel de economía de 1987, Robert Solow, hizo la siguiente observación:

Detecto una tendencia... a idealizar los viejos tiempos no formalistas de la economía. Viví esos días y me eduqué cuando esa era la forma en que se hacía economía y déjenme que les diga que no fueron nada buenos. Fueron, de hecho, bastante horribles. Mi educación no formalista estaba llena de vaguedades e incoherencia lógica, de buenos deseos y meros prejuicios, de falacias *post hoc propter hoc*, y el pontificar estaban a la orden del día en las clases que recibí y en las conferencias a las que asistí⁸.

Pero la reformulación de la teoría microeconómica por medio del cálculo multivariante también tenía problemas. El cálculo multivariante requiere un supuesto de continuidad y plantea el problema de maximización de una manera muy enrarecida. En respuesta a estas deficiencias del cálculo, los economistas introdujeron diversas modificaciones en el problema de maximización, algunas de las cuales hicieron que la microeconomía fuera más práctica y útil para las decisiones empresariales, mientras que otras permitieron comprender mejor el funcionamiento de los sistemas económicos.

Hacia la década de 1970, habían comenzado a agotarse las posibilidades del cálculo de estática comparativa y la vanguardia de los estudios teóricos se basaba en el *cálculo dinámico*, en el que el tiempo se tiene en cuenta explícitamente. Para ver por qué es importante el cálculo dinámico, consideremos el problema de producción. El enfoque microeconómico intermedio dice que la empresa se enfrenta a un problema de producción: dado un conjunto de factores y precios relativos, elige una cantidad óptima de producción. Pero ¿dónde está el tiempo en el modelo? Está suprimido, por lo que no está claro cómo funciona realmente el modelo. La adopción de una *interpretación de estática comparativa* introduce en cierta medida una dimensión temporal. El problema se examina dos veces: antes y después de un cambio. Se convierte, pues, en un análisis de dos momentos del tiempo. Sin embargo, no se tiene en cuenta cómo se llega de un momento al otro o cuánto dura el periodo de tiempo.

Para analizar mejor el proceso de pasar de un momento del tiempo a otro, la formulación matemática del problema debe incluir explícitamente la senda temporal a lo largo de la cual se pasa del estado inicial al final. El cálculo que lo logra es la *teoría del control óptimo*. Los estudiantes normalmente aprenden teoría del control óptimo después de estudiar ecuaciones diferenciales, que se estudian a continuación del cálculo multivariante. Los conjuntos de soluciones son similares, pero en lugar de expresarse mediante multiplicadores de Lagrange, se expresan mediante hamiltonianos y hessianos orlados.

El análisis microeconómico, tras aumentar la complejidad del cálculo que utilizaba, se alejó de él tanto por razones prácticas como por razones teóricas. En la prácti-

⁸ Transcripción inédita de un comentario de Robert Solow sobre un artículo presentado por David Colander en las reuniones de la American Economic Association de 1986.

ca, comenzó a utilizar modelos lineales, porque había algoritmos lineales que permitían calcular más fácilmente las soluciones numéricas. Así pues, una sencilla formulación lineal era más relevante para los problemas del mundo real y se añadió a la caja de herramientas del economista la programación lineal, en red y dinámica. En los estudios teóricos, la formulación del problema de equilibrio general pronto pasó del cálculo a la *teoría de conjuntos* y a la *teoría de los juegos*. Los economistas preferían estos enfoques porque eran más precisos y no requerían partir de supuestos de continuidad como el cálculo. Al cambiar las técnicas, también cambió la terminología; algunos términos como *función semicontinua superiormente* y *equilibrio de Cournot-Nash* se convirtieron en algo habitual en los cursos de teoría microeconómica avanzada.

También se observa otro cambio importante en microeconomía en su manera de abordar la cuestión de la incertidumbre. Las decisiones económicas deben tomarse en condiciones de incertidumbre sobre el futuro. Marshall no intentó abordar directamente el problema de la incertidumbre. Sin embargo, la microeconomía moderna lo aborda formalmente, aunque a menudo con procesos estocásticos en lugar de estáticos. Para analizar esos modelos, la microeconomía utiliza la *teoría estadística aplicada de la decisión*, que es una mezcla de estadística, teoría de probabilidades y lógica.

Los avances realizados en un campo pueden verse casi siempre desde un punto de vista positivo y negativo. Tomemos, por ejemplo, la teoría de los juegos, que hemos presentado brevemente como una mera forma alternativa, más elegante y precisa de realizar análisis de equilibrio general. Es eso, pero también es mucho más. Es el análisis más general que existe de la interacción humana y permite a los economistas analizar acciones interdependientes que de otra forma tendrían que dejar de lado. Así, por ejemplo, ofrece modelos prácticos para comprender la conducta de los oligopolios, que tienen una fuerte presencia en una gran parte de la mayoría de las economías occidentales. Asimismo, contribuye enormemente a comprender los problemas sociales, como ocurre en el caso de los estudios de Thomas Schelling (1921–), como *The Strategy of Conflict* (1960). También ofrece un método para sintetizar todas las ciencias sociales, como ocurre en el caso de la obra *Game Theory in the Social Sciences* (1982) de Martin Shubik (1926–).

Así pues, la lógica de la teoría de los juegos es tan convincente hoy como cuando John von Neumann y Oskar Morgenstern publicaron en 1944 *The Theory of Games and Economic Behavior*. Los cursos superiores actuales ponen mucho énfasis en los enfoques de la teoría de los juegos y los juegos forman parte de la caja de herramientas del economista moderno.

La aplicación de los modelos a la política económica

Hacia la década de 1980, los estudios teóricos casi habían concluido y los economistas comenzaron a interesarse por la aplicabilidad de la microeconomía a la política económica cuando empezaron a aplicar los modelos a cuestiones de política económica. Estos modelos, que generalmente eran modelos de equilibrio parcial, en la medida en que fueran perspicaces y pudieran contrastarse empíricamente, no tenían que ser coherentes con la teoría de equilibrio general, que, a excepción de unos cuantos estudios de modelos de equilibrio general computables, pasó a un segundo plano. Un ejemplo de esa aplicación a la política económica es el modelo de los “cacharros” de George Aker-

lof, economista de la Universidad de Berkeley. Este modelo explica por qué los mercados podrían fallar en determinadas circunstancias.

La esencia del modelo de los “cacharros” es la siguiente: supongamos que queremos comprar un automóvil usado y que viene alguien y nos ofrece uno a un bajo precio. ¿Debemos comprarlo? No necesariamente, ya que no tenemos toda la información sobre el automóvil. El hecho de que se venda a un precio tan bajo induce a pensar que algo le pasa. Lo que quiere decir el modelo es que los precios pueden transmitir información sobre la calidad del bien y si la transmiten, el mercado no lleva necesariamente al precio correcto. Puede fallar. La creación de modelos en los que los mercados pueden fallar debido a esos problemas de información es característica de los estudios teóricos que realiza la microeconomía moderna. Este modelo puede tener muchas aplicaciones. Los economistas modernos aplican variaciones y modelos similares a toda una variedad de situaciones para “explicar” por qué ocurre lo que observamos.

Casi ningún microeconomista moderno *crea* modelos como el de los “cacharros”; los *aplican* a problemas concretos. Hal Varian, uno de los microeconomistas modernos más destacado, da el siguiente consejo para construir un modelo. Sugiere que se busque un problema en el periódico y se vea si se le puede encontrar una explicación económica. Por ejemplo, ¿por qué hacen rebajas las tiendas? Una vez elegido el problema, se debe tratar de hacer un modelo para explicarlo:

Afortunadamente para usted, todos los modelos económicos son muy parecidos. Hay unos agentes económicos. Toman decisiones para conseguir sus objetivos. Las decisiones tienen que satisfacer varias restricciones, de tal forma que hay algo que tiene que ajustarse para que todas sean coherentes. Esta estructura básica sugiere un plan de ataque... y puede ayudar a identificar los componentes de un modelo⁹.

Es entonces, continúa diciendo Varian, cuando debe construirse el modelo, siguiendo el criterio KISS (*keep it simple, stupid*, que significa “que sea sencillo, estúpido”). Una vez que se tenga un sencillo modelo, debe generalizarse.

Aquí es donde su formación puede serle de utilidad. Por fin podrá utilizar todas las técnicas que aprendió en el doctorado. Cuando era estudiante, probablemente se pasó la mayor parte del tiempo estudiando diversos modelos canónicos: cosas como la elección del consumidor y la elección del productor, el equilibrio general, la teoría de los juegos, etc... Lo más probable es que su modelo sea un caso especial de uno de estos modelos generales. Si es así, puede aplicar inmediatamente a su caso especial muchos de los resultados relativos al modelo general y toda esa técnica que aprendió puede ayudarle a analizar su modelo¹⁰.

Como la mayoría de los modelos que utilizan los economistas son de equilibrio parcial, no general, y el enfoque de los modelos aplicados se ha convertido en lo normal, se ha debilitado la conexión entre los estudios aplicados modernos y la teoría de equilibrio general.

⁹ Hal Varian, “How to Build an Economic Model in Your Spare Time”, en Michael Szenberg (comp.), *Passion and Craft*, Ann Arbor, University of Michigan Press, 1998, pág. 259.

¹⁰ *Ibid.*, pág. 260.

MILTON FRIEDMAN Y EL ENFOQUE MICROECONÓMICO DE CHICAGO

El enfoque moderno basado en la construcción de modelos que ha llegado a ser el enfoque dominante en el análisis económico también tiene alguna base en el enfoque económico de Chicago, que fue contrario al enfoque formalista desde la década de 1950 hasta la de 1970. El enfoque de Chicago se caracterizaba, en primer lugar, por la creencia de que los mercados funcionan mejor que las alternativas para organizar la sociedad y, en segundo lugar, por su conexión con la manera informal de Marshall de enfocar la construcción de modelos.

Milton Friedman (1912–) fue un contrapeso a Paul Samuelson durante todo el periodo moderno de la economía y es así como resumió el enfoque de Chicago:

En los análisis de la política económica, “Chicago” significa creer en la eficiencia del libre mercado para organizar los recursos, mostrarse escéptico sobre la intervención del Estado y poner énfasis en la cantidad de dinero como factor clave en la producción de inflación.

En los análisis de la ciencia económica, “Chicago” significa un enfoque que se toma en serio el uso de la teoría económica como instrumento para analizar una asombrosa variedad de problemas concretos más que como una estructura matemática abstracta de gran belleza pero escaso poder; un enfoque que insiste en la contrastación empírica de las generalizaciones teóricas y que rechaza del mismo modo los hechos sin teoría y la teoría sin hechos¹¹.

El enfoque económico de Friedman era marshalliano más que walrasiano. Para él la economía era una máquina de análisis para abordar problemas reales, que no debía permitirse que se convirtiera en un análisis matemático abstracto carente de contexto institucional y sin relación directa con los problemas del mundo real.

En su análisis de las cuestiones de política económica, se observa su profunda creencia en los derechos y las libertades individuales, así como en la eficacia del mercado para proteger esos derechos (véase *Capitalism and Freedom*, 1962). Su orientación política es esencialmente proclive al mercado y contraria al Estado. Defendió muchas propuestas que al principio se consideraron radicales, pero que más tarde resultaron más aceptables: la financiación de la educación con vales, la eliminación de la concesión de licencias en las profesiones y la legalización de las drogas.

Hacia 1950, Friedman publicó una serie de provocadores artículos sobre metodología, así como uno sobre la curva de demanda marshalliana y la utilidad marginal del dinero. A finales de la década de 1950, hizo aportaciones a la macroeconomía en su obra *Studies in the Quantity Theory of Money* (1956). Su columna en el *Newsweek* era muy leída y una serie de TV llamada “Libre para elegir” le hizo más famoso que la mayoría de los teóricos. Recibió el Premio Nobel de economía en 1976.

El enfoque marshalliano de Friedman comenzó a desaparecer incluso a pesar de que Friedman estaba empezando a ser muy conocido, debido en parte a que muchos pensaban que tenía tintes ideológicos o normativos, lo que llevó a los investigadores a volver al formalismo para evitar el sesgo ideológico. Un ejemplo de lo que algunos

¹¹ Milton Friedman, citado en Warren Samuels, “The Chicago School of Political Economy: A Constructive Critique”, en Warren Samuels (comp.), *The Chicago School of Political Economy*, New Brunswick, N. J., Transactions Publications, 1992.

economistas consideraban que era un sesgo normativo del enfoque económico de Chicago es el teorema de Coase, llamado así en honor a Ronald Coase (1910–), otro influyente economista de Chicago cuya obra llevó a los análisis recientes de la relación entre el derecho y la economía. El teorema de Coase fue una respuesta al enfoque pigouviano, según el cual la existencia de externalidades era una razón para que interviniera el Estado. En “The Problem of Social Cost”, Coase sostiene que en teoría las externalidades no son una razón para que intervenga el Estado, ya que la parte beneficiada o perjudicada por una actividad puede negociar libremente con otras para eliminar la externalidad. Así, por ejemplo, si una fábrica despidе demasiado humo, los vecinos perjudicados por el humo pueden pagarle para que lo reduzca.

El teorema de Coase ha sido objeto de numerosos análisis en la literatura y se ha llegado a la conclusión general de que no es en sí mismo más ideológico que la teoría de las externalidades que predispone a defender la intervención del Estado. Las cuestiones relacionadas con la intervención del Estado son complicadas y no se desprende ninguna respuesta de la teoría; en la economía moderna, existe una teoría de los fallos del Estado al lado de una teoría de los fallos del mercado. ¿Cuál es mejor? Depende de los costes y los beneficios relativos, cuestiones sobre las que se puede discrepar.

No obstante, el enfoque de Chicago ha impulsado la aparición de muchas y nuevas ideas y podría ser la fuente –más que el enfoque más formalista– de grandes avances microeconómicos en el futuro. Entre esas nuevas ideas que ha impulsado se encuentran los estudios de Armen Alchian (1914–) y Harold Demsetz (1930–) sobre los derechos de propiedad como mercados subyacentes. Dado que el enfoque de Chicago considera que es mejor suponer que los mercados funcionan eficientemente, el análisis de la ineficiencia de los mercados (como la que podría deberse a la competencia monopolística) carece en gran parte de sentido. Pero los mercados dependen de los derechos de propiedad, por lo que el estudio de los derechos de propiedad es de suma importancia para la economía. ¿Cuáles son los derechos de propiedad subyacentes? ¿Cómo se desarrollan? ¿Cómo cambian?

El seguidor más importante de Friedman es Gary Becker (1930–), que recibió el Premio Nobel de economía en 1992. Ha utilizado modelos microeconómicos para estudiar las decisiones sobre la delincuencia, el noviazgo, el matrimonio y la procreación. Becker ha mostrado que el modelo microeconómico basado en el supuesto de que los individuos son racionales, en el sentido de que adoptan una conducta maximizadora, tiene un número potencialmente infinito de aplicaciones y en los últimos años se ha utilizado en áreas muy diversas. Estas incursiones de la teoría económica en otras disciplinas a veces han sido analizadas en tono burlón por quienes sostienen que el enfoque económico es demasiado simple. Tienen razón en cierto sentido. Las ideas y las conclusiones sobre la política económica de la “economía de cualquier cosa” a menudo son simples. Pero el hecho de que sean simples no quiere decir que sean erróneas. Los incentivos de mercado influyen en la conducta de la gente y los expertos que no son economistas a menudo no han tenido suficientemente en cuenta estos incentivos en sus análisis. Pero los análisis pueden ir descaminados cuando sólo se tienen en cuenta los incentivos económicos y no se presta suficiente atención a los incentivos institucionales y sociales. Desgraciadamente, eso es frecuente, dada la formación de los economistas modernos en la construcción de modelos no contextuales.

Con la jubilación de Milton Friedman y su colega George Stigler y con la inminente jubilación de Gary Becker, la economía de Chicago cambió y se convirtió en una eco-

nomía más matemática y menos intuitiva. No deteniéndose en sencillos modelos, los generalizó siguiendo las líneas sugeridas por Varian. Es evidente que Chicago ha entrado en la escuela moderna de economía y la escuela moderna de economía se ha vuelto bastante homogénea. Lo que se aprende en los programas de doctorado de Harvard, Chicago, MIT, Stanford o de cualquier otra destacada escuela de doctorado es esencialmente lo mismo.

PROBLEMAS DE LA ECONOMÍA APLICADA MODERNA

La tendencia moderna a construir modelos aplicados es loable en muchos aspectos. Analiza empíricamente la evidencia por medio de modelos e intenta evitar la pontificación que caracterizó los periodos anteriores. Pero tiene problemas. Como se ha eliminado la conexión con la teoría de equilibrio general, no existe ningún núcleo teórico para limitar los supuestos. En pocas palabras, podría decirse que la economía aplicada moderna consiste principalmente en la explotación de datos con una cierta apariencia de “contrastación empírica científica” para que parezca menos *ad hoc*. No se nos malentienda; la explotación de datos no tiene nada de malo. Se puede extraer una gran cantidad de información sobre la economía examinando los datos. Pero la utilización de un enfoque de ese tipo merma la capacidad para contrastar formal y estadísticamente los resultados. Si se elige el modelo *ad hoc*, los resultados son *ad hoc*. Eso no significa que los modelos no puedan contrastarse informalmente y compararse con la realidad, pero la economía moderna pone el énfasis principalmente en la contrastación empírica *formal* de los modelos y aunque hay mucha contrastación aparentemente formal, para muchos la contrastación no es satisfactoria porque no se cumplen los requisitos para llevarla a cabo (para un análisis de estas cuestiones, véase el Capítulo 16).

Los incentivos para publicar que existen en la profesión agravan el problema, ya que a menudo llevan a los economistas a elegir modelos pragmáticos *ad hoc* –por la probabilidad de que sean publicados– que requieren que se supere un contraste de significación estadística y que el análisis empírico tenga aplicabilidad estadística empírica y no tanto que los resultados sean razonables. Estos problemas son graves, pero no son problemas de la economía neoclásica. De hecho, son problemas que han surgido porque la economía moderna ha abandonado los supuestos neoclásicos y se ha vuelto más ecléctica.

Entre los enfoques que están adoptándose en la economía moderna para afrontar este problema se encuentran los estudios de los teóricos de la complejidad. Sus investigaciones constituyen una alternativa a unos fundamentos de equilibrio general. En el enfoque de la complejidad, se adopta la postura de que algo tan complejo como la economía agregada no puede tener unos fundamentos analíticos formales, por lo que para comprenderla hay que utilizar otros medios. En los sistemas complejos, el orden surge espontáneamente cuando aparecen unas pautas. La sencillez de los sistemas complejos debe buscarse en el estudio de la dinámica y los procesos iterativos, no en la sencillez estructural. En el enfoque de la complejidad, todo es explotación de datos, pero es una explotación sumamente sofisticada que se realiza siguiendo unas reglas específicas, que están desarrollándose en este momento. Sigue siendo un enfoque basado en modelos, pero el trabajo se realiza mediante simulaciones informáticas. Cuan-

do se analizan estos avances recientes, destaca una persona en el centro de la economía moderna: John von Neumann. El libro sobre la teoría de los juegos que escribió en 1944 en colaboración con Oskar Morgenstern marcó el camino para expandir el equilibrio general por medio de la teoría de los juegos y sus investigaciones sobre la vida artificial y las computadoras se encuentran en la base del enfoque económico de la complejidad. La continua disminución de los costes de las computadoras impulsará este enfoque en el siglo XXI y en futuras ediciones probablemente veremos un análisis mucho más extenso de von Neumann.

COMPARACIÓN DE LA MICROECONOMÍA NEOCLÁSICA Y LA MODERNA

Concluamos este capítulo con un análisis de seis atributos que distinguen a la economía neoclásica de la moderna.

1. La economía neoclásica centra la atención en la asignación de los recursos en un momento dado. Este atributo se encuentra en la definición de Robbins –la asignación de los recursos escasos a los distintos usos posibles– que se convirtió en la definición convencional de la economía neoclásica.

El énfasis en la asignación en un momento dado del tiempo desapareció hace mucho tiempo. Forma parte del pasado. La economía moderna ahora pone el énfasis en la asignación *a lo largo del tiempo*, problema mucho más difícil. Por ejemplo, durante la década de 1990 el crecimiento fue un tema clave; y la nueva teoría del crecimiento es decididamente ortodoxa y no neoclásica. De hecho, generalmente se *contrapone* a la teoría neoclásica del crecimiento.

2. La economía neoclásica acepta que el utilitarismo en alguna de sus versiones desempeña un papel fundamental para comprender la economía. El alejamiento de las consideraciones relacionadas con la oferta en favor de una teoría de la demanda y de la elección subjetiva fue el sello distintivo del pensamiento neoclásico inicial. Aunque al principio se puso el énfasis casi exclusivamente en el utilitarismo y la demanda, pronto se pensó que la demanda no era más que una de las hojas de las tijeras.

Pocos economistas modernos aceptan el utilitarismo –la mayoría considera que es meramente histórico– y la teoría de la utilidad raras veces se utiliza hoy. Amartya Sen, en el discurso que pronunció en la ceremonia de entrega del Premio Nobel, describió los problemas del utilitarismo. Aunque es cierto que en los libros de introducción e intermedios los estudiantes siguen aprendiendo versiones del utilitarismo, éstas se presentan únicamente por razones pedagógicas, no porque el utilitarismo sea el enfoque principal de los economistas modernos.

3. La economía neoclásica centra la atención en los intercambios marginales. Nació cuando se extendió el cálculo a la economía y sus estudios iniciales giraron en torno a los intercambios marginales en los que centró la atención en cálculo.

Aunque muchos libros de texto de economía intermedia siguen presentando la economía en un marco marginal, no es así como se presenta en los programas de doctorado o cómo analizan los economistas las cuestiones. De hecho, hacia la década de 1930 en la vanguardia de la teoría ya estaba abandonándose el cálculo, una vez explotadas sus ideas, y las matemáticas que se utilizaban estaban optando por la teoría de conjuntos y la topología, al tratar los economistas de expandir el campo de la economía para incluir una variedad mayor de temas. En la microeconomía moderna avanzada, la teoría de los juegos ha sustituido casi por completo al cálculo en los modelos.

4. La economía neoclásica supone que el individuo es racional y previsor. Para estructurar un problema económico dentro de un modelo de maximización restringida, hay que especificar la racionalidad de manera que sea coherente con la optimización restringida. Los supuestos específicos de la racionalidad se volvieron rápidamente fundamentales en el enfoque neoclásico.

La reducción del énfasis en el utilitarismo ha ido acompañada de una disminución del supuesto de la racionalidad previsor. En la economía moderna, la racionalidad limitada, la racionalidad basada en normas (establecidas quizá a través de la teoría evolucionista de los juegos) y la racionalidad determinada empíricamente son enfoques totalmente aceptables para abordar los problemas.

5. La economía neoclásica acepta el individualismo metodológico. Este supuesto, al igual que los dos anteriores, está estrechamente relacionado con el enfoque de la maximización restringida. Alguien debe maximizar y en la economía neoclásica era el individuo. Se parte de la racionalidad individual y el mercado la traduce en racionalidad social.

Aunque sigue reinando el individualismo, está siendo atacado por algunas ramas de la economía moderna. Los teóricos de la complejidad ponen en cuestión todo el enfoque individualista, al menos cuando se utiliza para comprender la economía agregada. La teoría evolucionista de los juegos está intentando mostrar cómo se desarrollan esas normas y restringen la conducta. Los nuevos institucionalistas trabajan sistemáticamente en un marco contrario al individualismo metodológico.

6. La economía neoclásica está estructurada en torno a una concepción de equilibrio general de la economía. Este último atributo es más discutible que el resto. Schumpeter convirtió esta concepción en fundamental para su definición de economía neoclásica¹². Hay que reconocer que es importante, pero si fuera absolutamente fundamental, eliminaría a Marshall de la escuela neoclásica. Sin embargo, Schumpeter tiene razón en el siguiente sentido: para que la economía neoclásica sea algo más que un enfoque aplicado para abordar los problemas (como quería Schumpeter), es necesaria la idea de que existe un equilibrio general en la economía que es único. La economía formal del bienestar se basa en esta concepción de equilibrio general.

¹² J. A. Schumpeter, *History of Economic Analysis*, Nueva York, Oxford University Press, 1954, pág. 969.

La existencia de un equilibrio general único sigue siendo la idea predominante, pero se debe principalmente a que raras veces se utilizan modelos de equilibrio general. Los análisis teóricos siguen estudiando los equilibrios múltiples y los mecanismos de selección del equilibrio son un importante objeto de estudio. La economía neoclásica nunca consideró seriamente el problema de los equilibrios múltiples. En la economía moderna, los economistas teóricos están bastante dispuestos a considerarlos, como se observa en los estudios de economistas como Karl Shell y Michael Woodford. Es cierto que los estudios modernos sobre la política económica generalmente evitan analizar los equilibrios múltiples y esa es una de las contradicciones de la economía moderna, pero el tema de los equilibrios múltiples ya no es algo ajeno.

RESUMEN

La microeconomía moderna ha evolucionado significativamente con respecto a sus raíces neoclásicas y se define mucho mejor por su enfoque ecléctico y formalista basado en la construcción de modelos que por sus creencias. Sus raíces deben buscarse en Cournot y Edgeworth más que en Marshall. Su distanciamiento de la economía marshalliana comenzó a finales de la década de 1930 con la publicación de *Value and Capital* de John Hicks y *Foundations of Economic Analysis* de Paul Samuelson. Las obras de estos autores fueron la culminación de muchos años de frustración de algunos economistas por la postura de Marshall de evitar formalizar la teoría económica. Las obras de Samuelson y Hicks fueron seguidas de una formalización aún mayor del pensamiento neoclásico en los trabajos de Arrow y Debreu. Una vez concluidos, la microeconomía moderna volvió a adoptar un enfoque aplicado y ecléctico en el que los supuestos podían ser diferentes de los supuestos centrales de la teoría del equilibrio general.

El enfoque marshalliano se pudo seguir encontrando en la escuela de Chicago durante la década de 1970, aunque la rama de Chicago de la economía marshalliana tenía un fuerte sesgo hacia el mercado. Con la jubilación de Milton Friedman y la inminente jubilación de Gary Becker y la muerte de George Stigler, la economía de Chicago se sumó a la economía moderna, volviéndose más matemática y menos intuitiva.

La economía moderna tiene problemas, pero no son los problemas de la economía neoclásica. Algunos economistas modernos, cuando critican la economía, dirigen sus críticas a la economía neoclásica y no examinan el paradigma que caracteriza la economía moderna.

Términos clave

cálculo dinámico
criterios óptimos de Pareto
interpretación de estática comparativa
multiplicadores de Lagrange
precio sombra

teoría de conjuntos
teoría del control óptimo
teoría estadística aplicada
de las decisiones
teoría de los juegos

Preguntas para repasar, debatir e investigar

1. ¿Cuál es el rasgo distintivo de la economía moderna?
2. ¿Cómo evolucionó la microeconomía desde la década de 1930 hasta la de 1950?
3. ¿Por qué cree Paul Samuelson que la máxima de Marshall sobre la utilización de las matemáticas en la economía debe invertirse?
4. Edward Leamer, economista de UCLA, ha sugerido que los economistas deben distinguir entre un economista matemático y un teórico económico. ¿Qué cree que quiere decir?
5. ¿Qué entiende Paul Samuelson por “teorema que tenga sentido”? ¿Hay otras interpretaciones?
6. ¿Qué relación existe entre los multiplicadores de Lagrange y los precios?
7. ¿Qué implica el modelo de los “cacharros” sobre la eficiencia de un sistema de mercado?
8. El campo del razonamiento económico está expandiéndose y entrando en otras ciencias sociales. ¿Es eso bueno?
9. ¿Qué es preferible? ¿Un análisis contextual o no contextual?
10. La profesora despistada está de vuelta con otra tarea para usted. En esta ocasión está escribiendo un artículo sobre la reconstrucción de la teoría de equilibrio general y recuerda que Paul Samuelson hizo una interesante afirmación:

El concepto de sistema de equilibrio antes esbozado es aplicable tanto al caso de una sencilla variable como al llamado equilibrio general que implica miles de variables. Lógicamente, la determinación de la producción de una forma dada en condiciones de competencia pura es precisamente igual que la determinación simultánea de miles de precios y cantidades.

Desgraciadamente, no recuerda dónde encontró esta cita. Su tarea es encontrar la referencia bibliográfica completa.

Lecturas propuestas

- Backhouse, Roger, *A History of Modern Economic Analysis*, Nueva York, Basil Blackwell, 1985.
- Becker, Gary, *A Treatise on the Family*, Cambridge, Mass., Harvard University Press, 1981.
- Cournot, Antoine Augustin, *Researches into the Mathematical Principles of the Theory of Wealth*, 1838, trad. Irving Fisher, Nueva York y Londres, Macmillan, 1927.

- Friedman, Milton, "The Marshallian Demand Theory", *Journal of Political Economy*, 57, diciembre, 1953, págs. 463-495.
- , "The Methodology of Positive Economics", en *Essays in Positive Economics*, Chicago, University of Chicago Press, 1953.
- Hicks, John R., *Value and Capital*, Oxford, Clarendon Press, 1946.
- Hirsch, Abraham y Neil de Marchi, *Milton Friedman: Economics in Theory and Practice*, Ann Arbor, University of Michigan Press, 1990.
- Little, I. M. D., *A Critique of Welfare Economics*, Londres, Oxford University Press, 1957.
- Medema, Steven y Warren Samuels, *Foundations of Research in Economics: How Do Economists Do Economics*, Brookfield, Vt., Elgar, 1996.
- Musgrave, Richard A., *The Theory of Public Finance*, Londres, McGraw-Hill, 1959.
- Reder, Melvin W., "Chicago Economics: Permanence and Change", *Journal of Economic Literature*, 1, marzo, 1982, págs. 1-38.
- Samuels, Warren, "The Chicago School of Political Economy: A Constructive Critique", en Warren Samuels (comp.), *The Chicago School of Political Economy*, New Brunswick, N. J., Transactions Publications, 1992.
- Samuelson, Paul A., *Foundations of Economic Analysis*, Cambridge, Mass., Harvard University Press, 1955.

15

El desarrollo del pensamiento macroeconómico moderno

*“Keynes dijo algunas cosas que eran nuevas y algunas que eran ciertas;
desgraciadamente, las que eran nuevas no eran ciertas
y las que eran ciertas no eran nuevas.”*

—Frank Knight

AUTORES IMPORTANTES

KNUT WICKSELL	<i>Interest and Prices</i> 1898
IRVING FISHER	<i>Purchasing Power of Money</i> 1911
JOSEPH SCHUMPETER	<i>Theory of Economic Development</i> 1912
WESLEY CLAIR MITCHELL	<i>Business Cycles</i> 1913
FRIEDRICH HAYEK	<i>Prices and Production</i> 1931
MICHAL KALECKI	<i>Studies in the Theory of Business Cycles</i> 1933–1939
DENIS ROBERTSON	“Saving and Hoarding” 1933
JOHN MAYNARD KEYNES	<i>The General Theory</i> 1936
JOHN R. HICKS	“Mr. Keynes and the Classics” 1937
GUNNAR MYRDAL	<i>Monetary Equilibrium</i> 1939
PAUL A. SAMUELSON	“Interaction Between the Multiplier Analysis and the Principle of Acceleration” 1939
ALVIN HANSEN	<i>Fiscal Policy and Business Cycles</i> 1941
ABBA P. LERNER	<i>The Economics of Control</i> 1944
MILTON FRIEDMAN	<i>Studies in the Quantity Theory of Money</i> 1956
ROBERT SOLOW	“A Contribution to the Theory of Growth” 1956
JOHN MUTH	“Rational Expectations and the Theory of Price Movements” 1961
ROBERT E. LUCAS, JR.	<i>Studies in Business-Cycle Theory</i> 1981

El interés por las cuestiones económicas ha variado con el paso de los años y alcanzó su punto más bajo a finales del siglo XIX. La actitud de los economistas hacia el pensamiento macroeconómico en aquella época podría calificarse de benévolo abandono. El pensamiento macroeconómico existente era, además, algo confuso. Alfred Marshall, que había codificado y organizado la microeconomía en sus *Principles of Economics*, siempre pensó hacer lo mismo con la macroeconomía, pero nunca lo hizo. Limitó su análisis de la macroeconomía a la determinación del nivel general de precios, como hizo F. W. Taussig en su libro de texto de introducción.

El crecimiento, que había sido el centro de atención de la obra de Adam Smith, sólo fue objeto de un cierto interés al final del periodo clásico y del neoclásico. Los economistas se dedicaron, por el contrario, a desarrollar modelos formales de la asignación y la distribución utilizando el razonamiento estático defendido por Ricardo; las ambigüedades de Smith perdieron terreno en favor de los modelos más formales de Ricardo. Los ciclos económicos también fueron mencionados fugazmente; el supuesto convencional del pleno empleo de todos los recursos impedía examinarlos más detenidamente. Ese supuesto a menudo se justificó haciendo referencia a la ley de Say, según la cual la oferta crea su propia demanda.

El análisis basado en el supuesto del pleno empleo y centrado en la explicación de las fuerzas que determinan el nivel general de precios continuó hasta la década de 1930, en la que la Gran Depresión llevó a realizar nuevas investigaciones para comprender los ciclos económicos. Entre los años 30 y finales de los 70, la macroeconomía continuó centrando la atención en los ciclos económicos, enfoque que llegó a conocerse con el nombre de “economía keynesiana”. La clasificación no es totalmente correcta, ya que las ideas keynesianas pronto se fusionaron con las neoclásicas; sería más correcto llamar economía nekeynesiana a la macroeconomía real que se desarrolló en los textos. En este capítulo describimos esta evolución y sus fundamentos históricos.

En la década de 1970 se produjo una reacción contra la economía nekeynesiana en forma de nueva revolución clásica, que desplazó el centro de atención de la macroeconomía de los ciclos económicos al crecimiento. Desde la década de 1990, el principal tema de interés para la vanguardia macroeconómica ha sido el crecimiento.

En este capítulo analizamos primero las primeras investigaciones sobre cuestiones macroeconómicas y a continuación el desarrollo de la macroeconomía keynesiana. Después nos ocupamos de la nueva revolución clásica y, finalmente, examinamos la situación actual de la macroeconomía.

PRECURSORES HISTÓRICOS DE LA MACROECONOMÍA MODERNA

La macroeconomía moderna consta principalmente de la teoría monetaria, la teoría del crecimiento y la teoría de los ciclos económicos. El énfasis en estos temas ha fluctuado a lo largo de los años, debido en parte a que la experiencia de la economía ha cambiado y, en parte, a que las técnicas han permitido a los economistas abordar cuestiones que antes era imposible estudiar. Comenzaremos con un análisis de la teoría del crecimiento.

Los primeros estudios sobre la teoría del crecimiento

El análisis del crecimiento económico fue la principal preocupación de Adam Smith, que puso énfasis en las relaciones entre los libres mercados, el gasto privado de inversión, el *laissez faire* y el crecimiento económico. Ricardo reorientó la economía, abandonando el estudio del crecimiento económico y centrando la atención en la cuestión de las fuerzas que determinan la distribución de la renta. Este cambio de punto de vista entre Smith y Ricardo sobre el objeto esencial de estudio de la economía fue fundamentalmente una reorientación de la economía, que se alejó del análisis macroeconómico del crecimiento de Smith y se dedicó a estudiar las cuestiones microeconómicas que interesaban a Ricardo: cuáles son los determinantes de los salarios, las rentas, los beneficios y otros precios y, por tanto, de la distribución de la renta. Este énfasis en la microeconomía, en el problema de la asignación, continuó dominando en el pensamiento económico imperante desde Ricardo en el primer cuarto del siglo XIX hasta la gran depresión en la que se sumió el mundo industrializado en la década de 1930.

Joseph Schumpeter, en su análisis del crecimiento que aparece en su famoso libro sobre la historia del pensamiento económico, distingue dos tipos de economistas según sus ideas sobre el crecimiento: los optimistas y los pesimistas. Sostiene que la mayoría de los economistas de la corriente principal pertenece al grupo de los pesimistas, de los cuales los más pesimistas son Malthus, Ricardo y James Mill. Estos economistas de la corriente principal hicieron mucho hincapié en los rendimientos decrecientes, en la renta creciente y en el estado estacionario hacia el que avanzaba la economía, a pesar de que la economía que los rodeaba estaba creciendo a tasas muy superiores a las de épocas anteriores. Como señala Schumpeter, “estaban convencidos de que las mejoras tecnológicas y los aumentos del capital al final no contrarrestarían la funesta ley de los rendimientos decrecientes”¹.

John Stuart Mill, que analizó el crecimiento y la tecnología más que Malthus o Ricardo y que, además, era mucho más optimista sobre la posibilidad de que la economía continuara creciendo, es en alguna medida una excepción a este grupo de grandes economistas de la corriente principal. Pero si se lee detenidamente a Mill, se observará que su creencia no se basaba tanto en el continuo crecimiento de la tecnología y del capital como en su creencia de que las sociedades acabarían limitando voluntariamente la tasa de natalidad y frenando así los inevitables rendimientos marginales decrecientes.

Al final de su vida, Mill se mostró más pesimista. Parecía convencido de que el estado estacionario estaba cerca. Sin embargo, no pensaba que fuera necesariamente malo sino un estado cómodo en el que habría una moderada prosperidad y una igualdad razonable. Pensaba así porque consideraba que la distribución de la renta era determinada tanto por fuerzas sociales como por fuerzas económicas.

Fueron algunos economistas heterodoxos como Henry Carey (1793–1879) y Friedrich List los que defendieron la visión optimista. List, analizado en el Capítulo 12, formaba parte de la escuela histórica alemana, en la que primaban la observación empírica y la historia sobre la teoría. Como pudo ver que la economía estaba creciendo a una tasa más alta que antes, lo lógico era que creyera que el crecimiento continuaría, posiblemente de una manera indefinida. Carey fue un economista estadounidense que

¹ J. A. Schumpeter, *History of Economic Analysis*, Nueva York, Oxford University Press, 1954, pág. 571.

restó importancia a la teoría e hizo hincapié en la historia y la observación empírica. Eso lo llevó a la misma conclusión que a List: no parecía vislumbrarse el fin del crecimiento de la economía. Teniendo en cuenta lo que estaba ocurriendo en Estados Unidos en aquella época, con la expansión de sus fronteras y del suelo agrícola, era lógico que en Estados Unidos se hiciera menos hincapié en los rendimientos decrecientes.

Es interesante que los optimistas, List y Carey, defendieran los aranceles y los pesimistas, como Ricardo, apoyaran en general el libre comercio. Esta diferencia probablemente se debiera a su visión de la teoría y el uso de supuestos. El modelo teórico de la ventaja comparativa de Ricardo lo llevó a analizar las ventajas de una política de libre comercio. Pero el carácter estático del modelo también lo llevó a creer que una vez que se aprovecharan las ventajas del comercio, la economía dejaría de crecer. List y Carey centraron la atención menos en la teoría y más en la observación y la historia. La observación directa de la economía parecía indicar la importancia de la tecnología y la posibilidad de que la economía continuara creciendo. También inducía a pensar que era importante proteger esa tecnología por medio de aranceles. El argumento de Smith de que el comercio expande la tecnología expandiendo la división del trabajo y el aprendizaje basado en la experiencia y, por tanto, puede ser beneficioso para todos es un argumento mucho más complicado; se deriva de una visión dinámica de la economía que es difícil recoger en modelos formales.

Los economistas de la corriente principal de la época atacaron duramente las ideas tanto de List como de Carey y señalaron encantados sus errores teóricos, pero no comprendieron la lección más general de las investigaciones de List y Carey de que era posible superar los rendimientos marginales decrecientes, posiblemente para siempre, por medio del desarrollo tecnológico. Los economistas modernos también fueron ciegos a las ideas de Marx sobre el crecimiento.

A medida que se desarrollaba la economía neoclásica, se aceleró la pérdida de interés por el crecimiento. Los neoclásicos, con la posible excepción de Alfred Marshall, cuyas ideas sobre el crecimiento se parecen a las de Mill, centraron más la atención en el equilibrio estático. Tanto Mill como Marshall sostenían que el progreso tecnológico podía crear temporalmente las condiciones necesarias para el crecimiento, pero que la ley de los rendimientos decrecientes en la agricultura y las materias primas acabaría imponiéndose.

Los economistas de la primera mitad del siglo XX apenas se ocuparon del crecimiento. Una importante excepción fue Joseph Schumpeter, que no encaja perfectamente en ninguna escuela.

Schumpeter y el crecimiento

Antes de cumplir los treinta años, Schumpeter ya había sentado las bases de su teoría del crecimiento económico en su obra *The Theory of Economic Development*, publicada por primera vez en 1912 y traducida al inglés en 1934. Esta brillante obra ha permanecido casi aletargada debido a que su base es tan general que no se presta a ser traducida al tipo de modelos económicos que ha estado de moda en la corriente económica principal durante unos cincuenta años. En el prólogo de un reciente estudio de Eduard März sobre Schumpeter, el Premio Nobel y constructor de modelos James Tobin comenta que las teorías del desarrollo y de los ciclos económicos de Schumpeter “eran difíciles de integrar en el estilo y el método que ha llegado a dominar la economía,

especialmente en Estados Unidos, en los últimos cincuenta años”². Paradójicamente, Schumpeter fue un firme defensor de la utilización más frecuente de las matemáticas en economía y de la contrastación econométrica de las hipótesis, áreas en las que tenía una desventaja comparativa.

Su explicación del proceso de crecimiento económico no encaja en el molde ortodoxo, por su énfasis en las causas no económicas del crecimiento. Aunque examinó algunos factores estrictamente económicos, insistió en que los principales elementos del crecimiento anterior del sistema y los elementos que reducirán el crecimiento en el futuro no son económicos.

Examinemos primero su original análisis de los factores económicos. Aceptó esencialmente la ley de Say, aunque reconoció y analizó las fluctuaciones de la actividad económica en el capitalismo. Para él las depresiones se corregían solas y no podía haber equilibrio en un nivel inferior al de pleno empleo. Mientras que Marx pensaba que las depresiones eran una manifestación de las contradicciones del sistema que provocarían su caída final, Schumpeter creía que eran beneficiosas para el sistema; constituían una parte integral de todo el proceso de crecimiento económico. El crecimiento estaba ligado a la fase de prosperidad del ciclo, ya que esta fase representaba el resultado final de la introducción de nuevos productos y tecnología en la economía. Pero surgían excesos a medida que se concedían demasiados créditos y las empresas se expandían excesivamente. La depresión resultante era beneficiosa en el sentido de que sacudía a la economía, eliminando las empresas menos eficientes, y preparaba así el terreno para la aparición de una economía en expansión formada por empresas saneadas, bien gestionadas y eficientes.

Pero los principales agentes del crecimiento económico no eran económicos, según Schumpeter, y debían buscarse en la estructura institucional de la sociedad. Schumpeter atribuyó a las actividades de lo que él llamaba *emprendedores* el enorme crecimiento que se registró en el mundo industrializado. Para Schumpeter un emprendedor no es sólo un hombre de negocios o un gestor; es un individuo único que por naturaleza asume riesgos e introduce productos innovadores y nueva tecnología en la economía.

Schumpeter distinguió claramente entre el proceso de la *invención* y el de la *innovación*. Sólo unos pocos hombres de negocios innovadores y previsores son capaces de comprender el potencial de un nuevo invento y de explotarlo en su propio beneficio. Pero su beneficio es el beneficio de la economía. Cuando un emprendedor introduce una innovación que tiene éxito, otros hombres de negocios siguen su ejemplo y el nuevo producto o tecnología se difunde por toda la economía. La verdadera fuente de crecimiento de la economía son, pues, las actividades del emprendedor innovador, no las de las masas de la comunidad empresarial, que son seguidoras reacias a asumir riesgos.

Así pues, el crecimiento económico se fomenta mediante un entorno institucional que recompensa y alienta las actividades de los emprendedores; el capitalismo en sus inicios, con su propiedad privada y su Estado basado en el *laissez-faire*, reunía todas las condiciones necesarias para el crecimiento económico. Esta parte del análisis de Schumpeter, en la medida en que subraya la importancia de los incentivos y del Estado basado en el *laissez-faire*, está de acuerdo desde el punto de vista tanto teórico como ideoló-

² James Tobin, prólogo a Eduard März, *Joseph Schumpeter: Scholar, Teacher, and Politician*, New Haven, Yale University Press, 1991, pág. x.

gico con la teoría clásica del crecimiento; pero mientras que la teoría clásica hace hincapié en el factor económico del grado de acumulación de capital, Schumpeter hace hincapié en el factor no económico, cultural y sociológico en su análisis del papel del emprendedor. El contraste entre esta visión del crecimiento y la de la economía neoclásica de la corriente principal fue señalado sucintamente por Schumpeter:

Lo que estamos a punto de considerar es ese tipo de cambio que se produce desde dentro del sistema *que desplaza tanto su punto de equilibrio que no es posible alcanzar el nuevo a partir del antiguo mediante pasos infinitesimales*. Por muchos vagones de correos que se añadan, nunca se conseguirá un ferrocarril de ese modo³.

Aún más originales son las observaciones de Schumpeter sobre el crecimiento y el desarrollo del capitalismo en el futuro. Mientras que Marx predijo que el capitalismo desaparecería como consecuencia de sus contradicciones, Schumpeter afirmó que desaparecería como consecuencia de su éxito. Desde el punto de vista ideológico, era un economista conservador que tenía una visión algo romántica del crecimiento de la economía: ésta crecería gracias a las osadas hazañas de aventureros emprendedores. Deseaba que este proceso continuara y, sin embargo, esperaba que el capitalismo se detuviera a causa de su éxito, debido principalmente a la desaparición del emprendedor y, en menor medida, al aumento del papel del intelectual a medida que la sociedad fuera más opulenta. El emprendedor que tuviera éxito promovería el crecimiento de una gran empresa que desaparecería como consecuencia de la competencia de las empresas menos eficientes reacias al riesgo. Pero la gran empresa pronto comenzaría a ser reacia a asumir riesgos y a ser cauta y sería dirigida por comités burocráticos, no por emprendedores innovadores. La empresa gigantesca burocratizada eliminaría entonces a los emprendedores y los sustituiría por directivos “prudentes”. Cuando los directivos contratados sustituyeran a los emprendedores, la propiedad de la gran empresa se convertiría en una propiedad ausente. “Los que marcaron realmente el ritmo del camino hacia el socialismo”, dice Schumpeter, “no fueron los intelectuales o los agitadores que lo predicaron sino los Vanderbilt, los Carnegie y los Rockefeller”⁴.

Schumpeter creía que una vez que la empresa gigantesca hubiera eliminado a muchas de las pequeñas empresas gestionadas por su propietario, habría desaparecido una gran parte del apoyo político al capitalismo. El éxito del capitalismo destruiría, además, la vieja concepción de la propiedad privada y la disposición a luchar por ella, según Schumpeter. Una vez que el emprendedor desapareciera, el directivo pagado y los accionistas ya no defenderían el concepto de propiedad privada. Su actitud también predominará en la clase trabajadora y en el público en general. “Al final no quedará *nadie* que tenga realmente interés en defenderla, ni dentro ni fuera del recinto de las grandes empresas”⁵. Una vez más, el éxito del capitalismo aceleraría este proceso, pues los aumentos de la renta y de la riqueza producidos por el capitalismo permitirían que surgiera en la sociedad un grupo de intelectuales que “ejerzan el poder de la palabra hablada” y que no tengan “ninguna responsabilidad directa de los asuntos prácticos”⁶.

³ J. A. Schumpeter, *The Theory of Economic Development*, trad. Redvers Opie, Cambridge, Mass., Harvard University Press, 1934, pág. 64. Cursiva en el original.

⁴ J. A. Schumpeter, *Capitalism, Socialism, and Democracy*, Nueva York, Harper, 1950, 3ª ed., pág. 134.

⁵ *Ibid.*, pág. 142.

⁶ *Ibid.*, pág. 147.

El éxito del capitalismo permitiría a estos intelectuales vivir a costa de los frutos del sistema pero, al mismo tiempo, criticarlo. Radicalizarían el movimiento obrero; aunque normalmente no se presentarían para ocupar un cargo público, trabajarían para el político y lo asesorarían. De vez en cuando entrarían a formar parte de la burocracia administrativa; pero lo que es más importante, con el continuo crecimiento de la comunicación de masas, podrían difundir por toda la sociedad el descontento y el resentimiento con las instituciones del capitalismo.

Schumpeter imaginaba que el final del sistema que amaba estaba aproximándose lenta, pero inexorablemente. Temía que con la desaparición del emprendedor y el fin del *laissez faire*, el Estado interviniera cada vez más en la economía. Algunos, como Keynes, veían con buenos ojos esta intervención porque pensaban que salvaría el capitalismo, pero para Schumpeter era una señal de su inminente final. Vaticinó que el elemento dinámico de la economía que explicaba su crecimiento anterior desaparecería debido a lo que llamó “evaporación de la esencia de la propiedad” y el fin del emprendedor.

Schumpeter recibió algunos elogios, pero no de economistas importantes de la corriente principal. Su carácter informal no encajaba en el enfoque basado en la construcción de modelos formales que estaba convirtiéndose en el patrón. Los trabajos de Roy Harrod, Evsey Domar, Robert Solow y Trevor Swan en la década de 1950, que crearon modelos formales de crecimiento, fueron los únicos en los que la teoría del crecimiento se impuso y pasó a formar parte del núcleo de la macroeconomía. Sin embargo, el interés por estos modelos formales de crecimiento quedó totalmente eclipsado cuando la profesión asimiló la depresión de la década de 1930 y centró la atención en la teoría de los ciclos económicos.

Los argumentos subconsumistas

El interés por la teoría del crecimiento fue paralelo al interés por la cuestión de si una economía de mercado podía llevar al pleno empleo y si el Estado debía intervenir en la economía para ayudar a mantener la plena utilización de los recursos. Los mercantilistas querían comprender específicamente las fuerzas que determinan la capacidad de una economía para producir bienes y servicios y averiguar si el nivel efectivo de producción alcanzaba el nivel potencial. Muchos mercantilistas percibían un conflicto fundamental entre el interés privado y el interés público, por lo que creían que la economía no alcanzaría el nivel de producción potencial a menos que interviniera el Estado. Su argumento era doble: en primer lugar, siguiendo a Jean Bodin, creían que el interés privado llevaba al monopolio y que el monopolio restringía la producción; en segundo lugar, creían que cuando los individuos ahorran o compran bienes extranjeros, había escasez de demanda de bienes interiores, lo que debilitaba la economía. Los mercantilistas pensaban que el gobierno debía regular el comercio interior y exterior para que la economía mostrara un superávit de balanza de pagos y aumentara el oro del país, que desempeñaba el papel de oferta monetaria.

Cuando el mercantilismo evolucionó y dio paso a la economía clásica, las actitudes hacia la intervención del Estado cambiaron radicalmente. Adam Smith creía, a diferencia de los primeros mercantilistas, que las fuerzas competitivas del mercado eran suficientemente fuertes para que los intereses privados trabajaran en pos del interés público como si fueran llevados por una “mano invisible”. La economía sólo alcanzaría su

nivel de producción potencial si el gobierno seguía una política de *laissez faire*. El análisis de Smith a favor del *laissez faire* era un análisis contextual realizado a la vista de las alternativas viables. Coincidió con los mercantilistas en que los monopolios reducían la producción, pero sostenía que los métodos destinados a controlarlos —el control público del comercio y la asignación de los monopolios— no mejoraban las cosas sino todo lo contrario. Sostenía, pues, que era preferible basarse en el *laissez faire* y en la competencia para conseguir que los recursos se utilizaran lo más posible. Una política de *laissez faire* que permitiera que los mercados florecieran fomentaría la división del trabajo, la especialización y el desarrollo tecnológico, fomentando así el crecimiento. Esta tendencia de los mercados a generar crecimiento también fue subrayada por Marx. Pero las conclusiones que extrajo Marx del análisis fueron muy distintas. Centró la atención en la desigual distribución de la renta que acompañaba a ese crecimiento y en sus implicaciones para la estructura política y social.

Smith y otros economistas clásicos atacaron los *argumentos subconsumistas* mercantilistas. Sostenían que el ahorro se traducía automáticamente en gasto de inversión, ya que la decisión de ahorrar es una decisión de invertir. La proposición de que una economía de *laissez faire* llevaría automáticamente a utilizar plenamente los recursos se llamó ley de Say y se convirtió en un elemento central del pensamiento económico clásico y neoclásico. Los economistas clásicos también atacaron el argumento mercantilista para aumentar las reservas de oro con un superávit comercial, sosteniendo que la riqueza de una nación no se mide por sus metales preciosos sino por su producción real y que un país mejoraría su bienestar si permitiera el libre comercio y aprovechara así la ventaja de la competencia exterior.

Los economistas clásicos, especialmente Smith y J. S. Mill, coincidían en que las fuerzas del mercado no funcionaban perfectamente, pero sostenían que el mercado funcionaba mejor que las alternativas. Con la excepción de Thomas Malthus, desde 1800 hasta 1930 el análisis de los ciclos económicos se dejó a los economistas heterodoxos que no pertenecían a la corriente principal, como Karl Marx, Mikhail Tugan-Baranowski y J. A. Hobson. La convicción clásica de que se podía recurrir a los mercados para controlar la economía desplazó el centro de atención de la investigación económica de las fuerzas monetarias y financieras a las fuerzas reales y el análisis clásico de las cuestiones macroeconómicas generalmente aceptó una dicotomía entre las fuerzas reales y las nominales.

La teoría cuantitativa del dinero

Los teóricos clásicos y neoclásicos tenían interés al menos en una cuestión macroeconómica: ¿qué determina el nivel general de precios? Abordaron esta cuestión económica utilizando el enfoque de oferta y demanda desarrollado en la teoría microeconómica. Se suponía que la oferta de dinero era determinada por las autoridades monetarias, por lo que algunos economistas ortodoxos sostenían que las cuestiones básicas que había que analizar se encontraban en el lado de la demanda. Se supone que el hogar y la empresa son racionales y demandan dinero para utilizarlo con distintos fines. Walras, Menger y otros autores desarrollaron un análisis de oferta y demanda para explicar el valor del dinero, pero la teoría más famosa de todas probablemente fuera la de Marshall, que ha llegado a conocerse con el nombre de versión de Cambridge de la teoría cuantitativa del dinero basada en los saldos de caja.

La primera formulación clara de la *teoría cuantitativa del dinero* se debe a David Hume y se presentó en 1752. Según esta teoría, tal como ha llegado a través de la literatura, el nivel general de precios dependía de la cantidad de dinero en circulación. La versión de la teoría cuantitativa de Marshall era un intento de dar unos fundamentos microeconómicos a la teoría macroeconómica de que los precios y la cantidad de dinero variaban directamente elaborando una teoría de la conducta de los hogares y de las empresas para explicar la demanda de dinero. Según Marshall, los hogares y las empresas deseaban tener en saldos de caja una proporción de su renta monetaria. Si M es el dinero (el efectivo más los depósitos a la vista), PY es la renta monetaria y k es la proporción de la renta que desean tener los hogares y las empresas en forma de dinero, la ecuación fundamental de los saldos de caja es

$$M = kPY$$

Como Marshall aceptaba la ley de Say, se supone que hay pleno empleo. Un aumento de la cantidad de dinero, suponiendo que k permanece constante, provoca un aumento de la renta monetaria, PY . Como se supone que hay pleno empleo, un aumento de la cantidad de dinero provoca una subida de los precios y el consiguiente aumento de la renta monetaria; sin embargo, la renta real no varía. Las disminuciones de la cantidad de dinero provocan una disminución de la renta monetaria cuando bajan los precios; la renta real vuelve de nuevo a permanecer constante. No examinaremos los numerosos y diferentes aspectos de la formulación de Marshall; lo importante es que la versión de la teoría cuantitativa de Marshall intentó integrar la conducta microeconómica de las empresas y los hogares maximizadores y la cuestión macroeconómica del nivel general de precios.

Un grupo de economistas, de los cuales el más destacado es el estadounidense Irving Fisher (1869–1947), desarrolló otra versión de la teoría cuantitativa conocida con el nombre de versión de las transacciones. Sin embargo, mostró poco interés en encontrar unos fundamentos microeconómicos para el análisis macroeconómico del nivel general de precios. En esta versión,

$$MV = PT$$

donde M es la cantidad de dinero, V es la velocidad del dinero, P es una medida del nivel de precios y T es el volumen de transacciones.

Aunque estos dos enfoques tienen diferencias importantes, poseen un elemento en común: ambos se idearon para explicar las fuerzas que determinan el nivel general de precios. No se emplearon para explicar el nivel de renta real, que se suponía que se encontraba en el nivel de pleno empleo y era fijado por fuerzas no monetarias de la economía.

Este análisis no satisfacía a todos los economistas. Por ejemplo, Knut Wicksell (1851–1926) sostenía que la teoría cuantitativa del dinero no explicaba “por qué la demanda monetaria o pecuniaria de bienes es mayor o menor que la oferta de bienes en determinadas condiciones”⁷. Wicksell trató de desarrollar el llamado enfoque de la renta para

⁷ Knut Wicksell, *Lectures on Political Economy*, Londres, Routledge and Kegan Paul, 1935, II, 160 (publicado originalmente en sueco en 1901 y 1906).

explicar el nivel general de precios; es decir, desarrollar una teoría del dinero que explicara las fluctuaciones de la renta, así como las fluctuaciones de los niveles de precios.

La teoría de los ciclos económicos

Aunque la actividad económica y el nivel de renta y de empleo llevaban experimentando fluctuaciones desde el comienzo del capitalismo mercantilista y estas fluctuaciones fueron reconocidas por los teóricos ortodoxos, los economistas no intentaron analizar sistemáticamente la depresión o el ciclo económico hasta la década de 1890. Los teóricos heterodoxos, de los cuales el más importante es Marx, habían analizado estas cuestiones con mayor rigor. Pero la teoría ortodoxa apenas prestó atención a las obras de Marx. Por tanto, hasta la última década del siglo XIX la teoría económica ortodoxa consistió en una estructura microeconómica teórica bastante bien desarrollada que explicaba las fuerzas que determinan el nivel general de precios y un vago conjunto de ideas sobre el crecimiento económico. Hasta 1890, los estudios ortodoxos “sobre las depresiones y los ciclos habían sido periféricos y tangenciales”⁸.

Una importante excepción a esta generalización son las investigaciones de Clement Juglar (1819–1905), que en 1862 publicó *Des crises commerciales et de leur retour périodique en France, en Angleterre et aux États-Unis*. La segunda edición de esta obra, publicada en 1889, se amplió notablemente con datos históricos y estadísticos. Juglar es un predecesor espiritual de W. C. Mitchell, en el sentido de que no construyó una teoría deductiva del ciclo económico sino que reunió datos históricos y estadísticos que enfocó inductivamente. Su principal aportación fue su afirmación de que el ciclo no era el resultado de fuerzas ajenas al sistema económico sino de fuerzas internas. Pensaba que el ciclo contenía tres fases que se repetían siguiendo un orden continuo:

Los periodos de prosperidad, crisis, liquidación, aunque les afectan los accidentes afortunados o desafortunados de la vida de los individuos, no son el resultado de acontecimientos aleatorios sino fruto de la conducta, las actividades y, sobre todo, de los hábitos de ahorro de la población y de la forma en que emplean el capital y el crédito existentes⁹.

Aunque la obra de Juglar inició el estudio del ciclo económico, el análisis macroeconómico ortodoxo moderno de las fluctuaciones se basa en los escritos de un ruso, Mikhail Tugan-Baranowski (1865–1919). Su libro *Industrial Crises in England* fue publicado por primera vez en ruso en 1894; posteriormente se editó en alemán y francés. Tras pasar revista a los intentos anteriores de explicar el ciclo económico, los consideró todos insatisfactorios. Quienes influyeron principalmente en Tugan-Baranowsky fueron Juglar y Marx, pero especialmente Marx. La principal aportación de Tugan-Baranowsky al conocimiento del ciclo económico fue su formulación de dos principios: (1) que las fluctuaciones económicas son inherentes al sistema capitalista porque son el resultado de fuerzas internas al sistema y (2) que las principales causas del ciclo económico han de buscarse en las fuerzas que determinan el gasto de inversión. Las fuentes del análisis

⁸ Alvin Hansen, *Business Cycles and National Income*, Nueva York, W. W. Norton, 1951, pág. 225.

⁹ Clement Juglar, *Des crises commerciales*, París, Guillaumin, 1889, 2ª ed., pág. xix, citado en T. W. Hutchison, *A Review of Economic Doctrines 1870–1929*, Oxford, Clarendon Press, 1953, pág. 372.

sis keynesiano de la determinación de la renta, con su énfasis en la inestabilidad inherente del capitalismo y el papel de la inversión, parten de Marx y pasan por Tugan-Baranowsky, Juglar, Spiethoff, Schumpeter, Cassel, Robertson, Wicksell y Fisher, en el lado ortodoxo; y de Marx, Veblen, Hobson, Mitchell y otros en el lado heterodoxo.

Algunos de los mercantilistas, los fisiócratas y multitud de economistas heterodoxos posteriores habían sugerido antes que había fuerzas inherentes al capitalismo que provocaban depresiones. Generalmente se dejó de lado el análisis de los ciclos incluso de economistas de la corriente principal, como la teoría de Jevons de los ciclos basada en las manchas solares. A partir de 1900, los teóricos ortodoxos realizaron estudios más serios sobre los ciclos económicos, pero estas investigaciones se llevaron a cabo curiosamente mientras se seguía creyendo que la posición de equilibrio a largo plazo de la economía llevaría al pleno empleo. Así, vemos a economistas como Friedrich Hayek (1898–1992) que analizan problemas de fluctuación agregada como un fallo de coordinación y creen firmemente al mismo tiempo que la economía de mercado se equilibra automáticamente. Nadie, ni heterodoxo ni ortodoxo, había sido capaz de poner en cuestión esta creencia, ya que nadie había construido una teoría de la determinación de la renta para mostrar que el equilibrio era posible en un nivel inferior al de pleno empleo. Cuando J. M. Keynes desarrolló en 1936 una teoría en la que afirmaba que podía haber equilibrio en un nivel inferior al de pleno empleo, comenzó una nueva fase de la teoría macroeconómica ortodoxa.

LA MACROECONOMÍA KEYNESIANA

La economía keynesiana se llama así en honor a John Maynard Keynes, cuyo padre, J. N. Keynes, fue un importante economista por derecho propio. Los logros del hijo pronto eclipsaron, sin embargo, los de su padre. La vida de J. M. Keynes es en eso y en algunos otros aspectos como la de J. S. Mill. Los padres de ambos eran contemporáneos y amigos de brillantes economistas: James Mill era amigo de David Ricardo y J. N. Keynes era amigo de Alfred Marshall. Tanto el joven Keynes como el joven Mill recibieron la magnífica educación que se daba normalmente a los hijos de los intelectuales, una educación que daba a su brillante capacidad innata los instrumentos necesarios para abrir nuevos caminos y convencer a otros por medio de la fuerza de sus escritos. Tanto Mill como Keynes rechazaron las implicaciones del análisis económico de sus padres para la política económica y siguieron un camino distinto. Pero aquí acaban las similitudes, pues J. S. Mill no fue capaz de romper totalmente con la estructura teórica de su padre y de Ricardo y al final construyó un edificio a medio camino entre la teoría clásica y la neoclásica. La ruptura de Keynes con el pasado —es decir, con la tradición del *laissez faire* que iba de Smith hasta Ricardo, J. S. Mill y Marshall— fue mayor. Aunque estaba familiarizado con el análisis marshalliano básico de equilibrio parcial, construyó una nueva estructura teórica para analizar la economía agregada que influyó significativamente tanto en la teoría económica como en la política económica.

Keynes no encaja en el estereotipo del economista del siglo XX interesado únicamente por cuestiones económicas. Fue criticado, de hecho, por dedicar demasiado poco tiempo a la teoría económica y dispersarse excesivamente. Aún siendo estudiante en Eton y Cambridge, demostró su tendencia a interesarse por una amplia variedad de

cuestiones; de ahí que llegara a considerarse un diletante. Cuando terminó sus estudios, entró en la Indian Office del gobierno británico como funcionario público, donde permaneció dos años antes de volver a Cambridge. Nunca fue exclusivamente un académico. Su permanente interés por la política económica lo llevó a aceptar diversos cargos públicos a lo largo de su vida. Participó en el mundo de los negocios para sí mismo y como administrador del King's College y buena prueba de su capacidad en este terreno es el hecho de que su patrimonio neto, casi en bancarrota en 1920, ascendía a más de 2 millones de dólares cuando murió en 1946. Keynes se interesó por el teatro, la literatura y el ballet; se casó con una bailarina y se unió a un grupo de intelectuales londinenses conocido con el nombre de grupo de Bloomsbury, en el que se encontraban figuras tan notables como Clive Bell, E. M. Forster, Lytton Strachey y Virginia Woolf. Su singular mezcla de talento le permitió ser un brillante estudiante de matemáticas, escribir un libro sobre teoría de probabilidades y ser un convincente y efectista prosista, evidente en su clara maestría literaria tanto de sus *Economic Consequences of the Peace* como de sus ensayos, reunidos en dos libros con el título de *Essays in Persuasion* y *Essays in Biography*.

El aspecto más importante de Keynes el economista es su inclinación por la política económica. Asistió a la conferencia de paz de Versalles en calidad de representante del Departamento del Tesoro de Gran Bretaña, pero dimitió de repente en 1919. Estaba indignado con las condiciones del Tratado de Versalles, que imponía a Alemania grandes reparaciones que pensaba que nunca podría pagar. Recibió elogios internacionales por su crítica a las condiciones del tratado, publicada en 1919 en su libro *Economic Consequences of the Peace*. En 1940, escribió *How to Pay for the War* y en 1943 presentó una propuesta llamada Plan Keynes para crear una autoridad monetaria internacional después de la Segunda Guerra Mundial. Como jefe de la delegación británica que acudió a Bretton Woods, desempeñó un papel decisivo en la formación del Fondo Monetario Internacional y del Banco Internacional. Pero sus aportaciones más importantes a la política y la teoría se encuentran en su libro *The General Theory* (1936), que creó la macroeconomía moderna y que sigue constituyendo la base de una gran parte de lo que se enseña en los cursos de macroeconomía intermedia. Paul Samuelson se refirió a su importancia cuando, reflexionando sobre la era keynesiana, afirmó que “la *Teoría general* sorprendió a la mayoría de los economistas de menos de treinta y cinco años con la virulencia inesperada de una enfermedad que primero ataca y después diezma a una tribu aislada de isleños de los mares del Sur”¹⁰.

La naturaleza contextual de *The General Theory*

Posiblemente no haya ningún libro de teoría económica que contenga un primer capítulo más impertinente que *The General Theory* de Keynes. Otros economistas habían proclamado, desde luego, su propia originalidad y brillantez, pero Keynes lo hizo con tal fuerza que parecía convincente. Esta falta de modestia le venía al parecer de su juventud. Cuando hizo oposiciones para entrar en la función pública tras terminar los estudios universitarios y no recibió la máxima calificación en economía, su respuesta

¹⁰ Paul Samuelson, “The General Theory: 1946”, en *Keynes's General Theory: Reports of Three Decades*, ed. Robert Lekachman, Nueva York, St. Martin's Press, 1964, pág. 315.

fue: “Sabía claramente más economía que mis examinadores”¹¹. Mientras trabajaba en *The General Theory*, escribió a George Bernard Shaw diciéndole que estaba escribiendo un nuevo libro que revolucionaría la forma en que el mundo analizaba los problemas económicos. El primer capítulo sólo contiene un párrafo, en el que Keynes afirma simplemente que su nueva teoría es una teoría general en el sentido de que la teoría anterior es un caso especial que debe situarse dentro de su marco más general. Por “teoría anterior” Keynes entiende tanto la economía clásica como la neoclásica, que considera que es la economía de Ricardo en lo relativo a la ley de Say, y de los que lo siguieron en la creencia en esta ley: J. S. Mill, Marshall, Edgeworth y Pigou.

Aunque el aspecto más importante de Keynes el economista es su inclinación por la política económica, su obra más importante, *The General Theory*, a pesar de su trasfondo relacionado con la política económica, es esencialmente un libro teórico cuya principal audiencia iban a ser los economistas profesionales. “Este libro va dirigido principalmente a mis colegas economistas. Espero que sea inteligible para otros. Pero su fin principal es abordar difíciles cuestiones de teoría y sólo en segundo lugar la aplicación de esta teoría a la práctica”, señala Keynes¹².

Podemos conciliar esta aparente contradicción comprendiendo cómo utilizó Keynes la teoría. Muchas teorías económicas son lo que podríamos llamar no contextuales; es decir, se desarrollan en un vacío institucional. Como mejor se comprenden esas teorías es aplicando la lógica deductiva; comienzan con unos primeros principios de los que se deducen unas conclusiones basándose en unos supuestos concienzudamente postulados. Para postular estos supuestos, no se tiene en cuenta la realidad sino que se trata de comprender la lógica inherente de las interacciones entre los supuestos. Esas teorías podrían denominarse teorías analíticas. El análisis de equilibrio general, realizado correctamente, es una *teoría analítica*. Como los supuestos están inevitablemente alejados de la realidad, es extraordinariamente complicado extraer conclusiones para la política económica partiendo de teorías analíticas muy amplias.

Keynes utilizó un tipo distinto de teoría, que podríamos llamar “realítica” porque está a medio camino entre un enfoque realista y un enfoque analítico. Una *teoría realítica* es contextual; combina la información inductiva sobre la economía con la lógica deductiva. La realidad guía la elección de los supuestos. Las teorías realistas son inherentemente menos satisfactorias, pero como se corresponden estrechamente con la realidad, es más fácil extraer conclusiones para la política económica. En *The General Theory*, Keynes no partió de unos primeros principios sino que utilizó la realidad para elegir los supuestos. Así pues, aunque centró la atención en la teoría, nunca perdió de vista sus implicaciones para la política económica.

Tal vez un ejemplo aclare la distinción entre las teorías realíticas y las analíticas. Keynes partió del supuesto de que los precios y los salarios eran relativamente constantes sin intentar justificarlo. Aunque en *The General Theory* analizó brevemente las implicaciones de la flexibilidad de los precios, alegando que no resuelve el problema del desempleo, apenas le interesó examinarlas minuciosamente; para el problema en cuestión –qué hacer con el desempleo– era razonable suponer que los salarios y los precios eran fijos. Pudo hacerlo utilizando su enfoque realítico, mientras que un modelo verdaderamente analítico no habría permitido postular esos supuestos. Keynes dejó

¹¹ R. F. Harrod, *The Life of John Maynard Keynes*, Nueva York, Harcourt Brace, 1952, pág. 121.

¹² J. M. Keynes, *The General Theory of Employment, Interest, and Money*, Londres, Macmillan and Co., 1936, pág. 3.

que fueran otros quienes dieran una base analítica a su teoría. El desarrollo posterior del pensamiento macroeconómico ha sido en gran parte un intento de dar una base analítica a la macroeconomía.

Keynes comenzó a trabajar en *The General Theory* inmediatamente después de terminar su *Treatise on Money* en dos volúmenes, en el que utilizó la teoría cuantitativa del dinero para analizar las fluctuaciones cíclicas. En *The General Theory*, Keynes abandonó este enfoque, para pesar de su colega Dennis Robertson, con quien había trabajado en estrecha colaboración. Adoptó, por el contrario, un sencillo y nuevo enfoque que centraba la atención en la relación entre el ahorro y la inversión. Para fijarse un objetivo de mayor peso, metió en un mismo saco el enfoque monetario neoclásico de desequilibrio y el enfoque clásico anterior, exageró sus creencias y los llamó colectivamente “teoría clásica”, creando una caricatura del pensamiento clásico en la que destacó sus diferencias con su nuevo enfoque, pero ocultó muchas de sus sutilezas.

La economía keynesiana se incorporó a los libros de texto en toda una variedad de modelos llamados el modelo del multiplicador, el modelo IS/LM y el modelo OA/DA. Estos modelos constituyeron el núcleo de lo que se enseñó con el nombre de macroeconomía durante la década de 1980 y que sigue apareciendo en muchos libros de texto intermedios publicados recientemente. Pero la vanguardia de la macroeconomía tomó en su mayor parte diferentes caminos, cuando la economía keynesiana perdió aceptación.

La aparición del modelo keynesiano del multiplicador: 1940–1960

En las décadas de 1940 y 1950, los economistas exploraron el modelo del *multiplicador*, desarrollándolo hasta el más mínimo detalle. Se amplió para incluir los efectos internacionales, algunos tipos de gasto público y diferentes tipos de gasto privado. Algunas expresiones como multiplicador del presupuesto equilibrado se convirtieron en términos habituales de la terminología económica y todos los estudiantes de economía tuvieron que aprender el modelo de Keynes.

Es interesante señalar que el modelo y la política monetaria y fiscal que se llamaban y se llaman generalmente keynesianos no se encontrarán en el libro de Keynes. En *The General Theory* no hay ni un solo diagrama y ni un solo análisis del uso de la política monetaria y fiscal. ¿Cómo se convirtió, pues, el modelo del multiplicador (desarrollado en términos algebraicos y geométricos) en el tema de los debates macroeconómicos de la década de 1950? Parece que en parte porque describía la realidad de ese momento mejor que las alternativas, pero también por otras razones. Los debates iniciales sobre la validez de la economía keynesiana giraron en torno a la política fiscal (los déficit públicos en que habían incurrido los países durante la guerra parece que habían sacado a Occidente de la Depresión). Como el modelo del multiplicador recogía perfectamente los efectos de la política fiscal, tendió a convertirse en el modelo keynesiano. Sospechamos que tanto la adopción inicial del modelo como su aceptación a largo plazo también se debieron a motivos sociológicos. La necesidad de encontrar la verdad a menudo es atemperada por otras necesidades de la profesión, concretamente, por las necesidades pedagógicas y la necesidad de publicar artículos en revistas académicas. El modelo del multiplicador satisface esas necesidades maravillosamente.

Fue en Estados Unidos donde se impuso el análisis del multiplicador. Paul Samuelson y Alvin Hansen (1887–1975) lo convirtieron en el principal modelo keynesiano. El

libro de texto de Samuelson lo introdujo en la pedagogía, otros libros imitaron el de Samuelson y el modelo del multiplicador pronto se convirtió en la teoría económica keynesiana. El análisis del multiplicador tenía muchas ventajas pedagógicas, ya que era fácil de enseñar y de aprender. Permitió que la macroeconomía se desarrollara y se convirtiera en un campo independiente al ofrecer una estructura analítica que fuera el núcleo de un curso, de la misma manera que había ocurrido con el análisis de oferta y demanda en el caso de la microeconomía.

La Depresión de la década de 1930 había cambiado el contexto en el que la sociedad y los economistas veían el mercado. Hasta entonces, los argumentos neoclásicos a favor del *laissez faire* se habían basado no sólo en la teoría económica sino también en un conjunto de juicios de valor filosóficos y políticos sobre el Estado. A principios de la década de 1900, la orientación política general de casi todo el mundo, salvo los radicales, era contraria a una intervención significativa del Estado en la economía. En ese contexto, los conceptos de muchos programas públicos que actualmente damos por sentados, como las pensiones y el seguro de desempleo, habrían parecido extremos.

Al comenzar la Depresión, las actitudes empezaron a cambiar. Muchas personas pensaban que si el libre mercado podía provocar tantas penurias económicas como las que hubo durante la Depresión, era hora de comenzar a buscar alternativas. Cuando los economistas empezaron a analizar más detalladamente la economía agregada, muchos comenzaron a confiar menos en sus recomendaciones y a ser mucho más conscientes de las deficiencias de la teoría neoclásica. Los economistas empezaron, pues, a defender toda una variedad de propuestas para resolver el problema del desempleo que eran incoherentes con sus ideas neoclásicas convencionales. Por ejemplo, a principios de la década de 1930 A. C. Pigou en Inglaterra y algunos economistas de la Universidad de Chicago en Estados Unidos defendieron los programas de obras públicas y los déficit para luchar contra el desempleo.

La política económica keynesiana

La economía keynesiana subsumió el análisis de la política económica y desarrolló un modelo que incluía la necesidad de adoptar medidas activistas. En este modelo, la demanda agregada controlaba el nivel de renta de la economía y el gobierno tenía que controlar la economía agregada por medio de la política monetaria y la política fiscal.

Durante las décadas de 1950 y 1960, la política keynesiana llegó a significar un ajuste perfecto por medio de la política monetaria y la política fiscal. Abba Lerner (1903–1982) contribuyó notablemente a orientar el análisis keynesiano hacia ese ajuste perfecto. En su *Economics of Control* (1944), afirmó que el gobierno no debía seguir una política de *finanzas saneadas* (equilibrar siempre el presupuesto) sino una política de *finanzas funcionales*, que tuviera en cuenta únicamente las consecuencias de las medidas adoptadas, no las propias medidas.

Las finanzas funcionales permitían al gobierno “dirigir” la economía; utilizando una metáfora muy repetida, se decía que la política monetaria y la política fiscal eran el timón del gobierno. Lerner sostenía que la política fiscal y la política monetaria eran los instrumentos que debía utilizar el gobierno para lograr sus objetivos macroeconómicos: un alto nivel de empleo, unos precios estables y un elevado crecimiento. La magnitud del déficit era totalmente irrelevante: si había desempleo, el gobierno debía aumentar el déficit y la oferta monetaria; si había inflación, debía hacer lo contrario.

La categórica formulación de Lerner del razonamiento “keynesiano” hirió la sensibilidad de muchos keynesianos y provocó notables debates, llevando incluso a Keynes a renegar del keynesianismo¹³. Evsey Domar, conocido keynesiano de la época, afirmó: “incluso los keynesianos, tras oír el argumento de Lerner de que la magnitud del déficit no era importante, se revolviéron y dijeron: no, está equivocado, no cabe ninguna duda”¹⁴. Pero Keynes pronto cambió de opinión y se mostró de acuerdo con Lerner, al igual que muchos economistas, y la política económica keynesiana no tardó mucho en ser sinónimo de finanzas funcionales.

La política monetaria y la política fiscal eran, además, políticamente aceptables. Muchos economistas y otros autores creían que la Depresión demostró que el gobierno tenía que asumir un papel mucho mayor en la gestión de la economía. La utilización de la política monetaria y la política fiscal limitó ese papel a un mínimo. Los mercados podían funcionar libremente como antes. El gobierno no determinaría directamente el nivel de inversión; podía influir simplemente en la renta total indirectamente incurriendo en un déficit o un superávit presupuestario. Para muchos la legitimación de los déficit tenía otra característica deseable: permitía al gobierno gastar sin recaudar impuestos.

El enfoque filosófico de la política económica keynesiana

La política económica combina la teoría con juicios normativos. Para comprender la revolución keynesiana es necesario, pues, examinar las ideas filosóficas generales de los economistas de la época y de Keynes en especial. Keynes no era un radical, aunque se le acusó de ello tras publicar *The General Theory*. Difícilmente cabría esperar que una persona de sus orígenes sociales, educación y experiencia defendiera la introducción de cambios radicales en la estructura institucional de su sociedad. Las ideas de Keynes sobre la modificación de la estructura de la sociedad eran esencialmente conservadoras: generalmente sólo defendió los cambios que preservaban los elementos esenciales del capitalismo. Pensaba que si no se eliminaban los peores defectos del sistema, los individuos desearían el sistema capitalista y perderían mucho más de lo que ganarían. Su rechazo del marxismo refleja tanto una crítica a la economía de Marx como el reconocimiento de que un sistema marxista destruiría la clase social a la que pertenecía en gran parte el propio Keynes:

¿Cómo puedo aceptar una doctrina que erige en biblia, al margen de toda crítica, un libro de texto económico obsoleto que sé que no sólo es erróneo desde el punto de vista científico sino que carece de interés o de aplicación en el mundo moderno? ¿Cómo puedo adoptar un credo si, prefiriendo el fango a los peces, exalta al zafio proletariado por encima de la burguesía y la intelectualidad que, con todos los defectos que tenga, son la calidad de la vida y portan seguramente la semilla de todos los logros humanos?¹⁵

Keynes estaba consternado por el crecimiento del Estado y la dictadura totalitarios en Alemania, Italia y Rusia. Estaba dispuesto a admitir que estos cambios de la orga-

¹³ Para una historia de la adopción de Keynes por parte de los economistas estadounidenses, véase David C. Colander y Harry Landreth (comps.), *The Coming of Keynesianism to America*, Brookfield, Vt., Elgar, 1996.

¹⁴ La cita procede de una entrevista inédita de los autores con Evsey Domar.

¹⁵ J. M. Keynes, “A Short View of Russia”, en *Essays in Persuasion*, Nueva York, Harcourt, Brace, 1932, pág. 300.

nización social podían resolver algunos problemas económicos, pero pensaba que esa solución sólo se conseguiría a costa del individualismo y de sus ventajas económicas y políticas. Las ventajas económicas del individualismo, derivadas del uso del interés personal para lograr un nivel mayor de eficiencia e innovación, son muy conocidas por los economistas:

Pero el individualismo, si puede purgarse de sus defectos y sus abusos, es por encima de todo la mejor salvaguarda de la libertad personal en el sentido de que, en comparación con cualquier otro sistema, amplía extraordinariamente el campo en el que puede ejercerse la elección personal. También es la mejor salvaguarda de la diversidad en los estilos de vida, que se deriva precisamente de su amplio campo de elección personal y cuya pérdida es la mayor de todas las pérdidas del Estado homogéneo o totalitario¹⁶.

Las ideas filosóficas de Keynes sobre la estructura de la buena sociedad le granjearon críticas de dos bandos. Los que se encontraban a su izquierda pensaban que era un apologista del capitalismo y de su propia clase y los que se encontraban a la derecha pensaban que era un fanático socialista reformista que trataba de dismantelar el sistema capitalista. Ya hemos visto su respuesta al enfoque marxista. Su respuesta a la crítica procedente de la derecha fue, al menos, más conciliadora: “Así pues, aunque la ampliación de las funciones del Estado... parecería... una terrible limitación del individualismo, la defiendiendo, por el contrario, tanto porque es el único medio viable para evitar la destrucción de las formas económicas existentes en su integridad como porque es la condición necesaria para que funcione con éxito la iniciativa individual”¹⁷. Keynes pensaba que una de las principales ventajas del capitalismo era que daba rienda suelta al individualismo. Creía que los abusos provocados por el individualismo podían corregirse sin destruir el capitalismo. Los principales defectos o fallos del capitalismo “son su incapacidad para generar pleno empleo y su distribución arbitraria y poco equitativa de la riqueza y la renta”¹⁸.

La Depresión de la década de 1930 convenció a muchos economistas de que la incapacidad para generar pleno empleo era un gran defecto del capitalismo. Una importante pregunta que se hicieron los economistas después de la Segunda Guerra Mundial fue qué medidas se podían utilizar para preservar lo mejor del capitalismo e impedir al mismo tiempo la aparición de grandes depresiones. En Estados Unidos, las ideas de Keynes sobre la política económica al principio parecieron a muchos demasiado liberales. La política monetaria y la política fiscal sugeridas por los keynesianos fueron defendidas finalmente por los economistas estadounidenses, ya que requerían poca intervención directa del Estado en la economía. Sin embargo, fueron atacadas por algunos que se consideraban socialistas keynesianos. Lorie Tarshis, que escribió el primer libro de texto keynesiano de introducción, lo descubrió cuando un grupo conservador encabezó una campaña para que los antiguos alumnos de las escuelas que utilizaran su libro dejaran de enviarles ayudas económicas y para que lo despidieran de Stanford University, donde enseñaba. El libro de texto de introducción de Tarshis no tuvo éxito comercial, pero fue seguido por el libro de Samuelson, que tuvo un éxito extraordinario

¹⁶ Keynes, *General Theory*, pág. 380.

¹⁷ *Ibid.*

¹⁸ *Ibid.*, pág. 372.

y fue muy imitado, debido en parte a que envolvía la economía keynesiana en un manto científico, evitando así los ataques ideológicos lanzados contra Tarshis.

LA MACROECONOMÍA MODERNA

El monetarismo

Durante las décadas de 1950 y 1960, los principales adversarios de los keynesianos fueron los *monetaristas*. Bajo el liderazgo de Milton Friedman, hicieron una eficaz oposición a la política y la teoría keynesianas. En el modelo de la función de consumo utilizado por los keynesianos en la década de 1950, el dinero no desempeñaba ningún papel ni se examinaban los precios o el nivel de precios. Este desinterés inicial por la oferta monetaria y los precios se manifestó en la política económica basada en el análisis keynesiano. En un acuerdo con el Tesoro al que se llegó durante la Segunda Guerra Mundial, el Banco de la Reserva Federal acordó comprar los bonos que fueran necesarios para mantener el tipo de interés en un nivel fijo, renunciando así a controlar la oferta monetaria. Los monetaristas sostenían que la oferta monetaria desempeñaba un importante papel en la economía y no debía limitarse a mantener constante el tipo de interés. El grito de guerra de los primeros monetaristas fue, pues, que el dinero era importante.

Los keynesianos pronto estuvieron dispuestos a coincidir con los monetaristas en que el dinero era importante, pero pensaban que lo que diferenciaba a los monetaristas era que creían que era lo único importante. El debate se resolvió por medio de la síntesis keynesiana-neoclásica IS-LM, en la que los monetaristas partieron del supuesto de que la curva LM era muy inelástica y los keynesianos del supuesto de que era muy elástica. Así pues, al menos en la presentación de los libros de texto, el análisis monetarista y el keynesiano se unieron en el modelo IS-LM neokeynesiano general, con respecto al cual discrepaban levemente sobre algunos parámetros.

La macroeconomía moderna es fruto del estudio del modelo neokeynesiano y del descubrimiento de muchos problemas, unos puramente teóricos y otros que se pusieron de manifiesto cuando fracasó la política neokeynesiana.

Los problemas del análisis IS-LM

El *análisis IS-LM* sigue formando parte de la caja de herramientas de la mayoría de los macroeconomistas; es el modelo que utiliza inicialmente la mayoría de los economistas para abordar el análisis macroeconómico. Sin embargo, hacia la década de 1960 se había explorado perfectamente en la literatura y se había observado que era deficiente en varios aspectos. En primer lugar, obligaba a utilizar un marco de equilibrio de estática comparativa. Según muchos economistas, el análisis de Keynes se ocupaba –o debería ocuparse– del ritmo de ajuste. Creían que Keynes sostenía que el mecanismo de ajuste de la renta (el multiplicador) funcionaba más deprisa que los mecanismos de ajuste del precio o del tipo de interés. El análisis de estática comparativa perdía ese aspecto de Keynes.

En segundo lugar, en el análisis IS-LM el sector real y el nominal tenían que interrelacionarse a través del tipo de interés y no podía ser por otras vías. Eso no satisfacía a los monetaristas, ya que pensaban que el dinero podía afectar a la economía a través de varias vías. Tampoco satisfacía a muchos keynesianos, ya que apenas esclarecía el problema de la inflación, que en la década de 1960 estaba comenzando a considerarse un grave problema económico. En tercer lugar, el análisis de la demanda de dinero utilizado para obtener la curva LM no se basaba en un modelo de equilibrio general sino se suponía de una manera bastante *ad hoc*. No había integrado verdaderamente el sector nominal y el real. Como no recogía el verdadero papel del dinero y del sector financiero, restaba importancia a su función. Parecía implicar que un descenso del nivel de precios podía llevar al equilibrio, cuando en realidad la mayoría de los economistas pensaba que un descenso del nivel de precios no mejoraba las cosas sino todo lo contrario. No obstante, se adoptó el modelo IS-LM. Era claro, desempeñaba bien su función pedagógica, era un instrumento rudimentario pero eficaz, permitía comprender de una manera generalmente correcta la economía y era el mejor modelo de que se disponía.

Sin embargo, la insatisfacción que causaba el análisis existente llevó a muchos macroeconomistas a recurrir a otros modelos en sus investigaciones, lo que creó una dicotomía. Mientras que el análisis IS-LM continuó siendo el modelo clave en los cursos intermedios durante las décadas de 1970 y 1980, las investigaciones avanzadas comenzaron a centrar la atención en cuestiones muy diferentes. A principios de los años 90, el cambio de enfoque empezó a permear los cursos intermedios. Los debates teóricos modernos sobre macroeconomía tienen poco que ver con la forma de las curvas IS-LM; enfocan, más bien, las cuestiones macroeconómicas desde una perspectiva microeconómica y abordan algunas cuestiones como el ritmo de ajuste de la cantidad y de los precios. Muchos investigadores macroeconómicos sostenían en cierto sentido en las décadas de 1970 y 1980 que deberíamos olvidarnos del intervalo IS-LM keynesiano y volver al debate macroeconómico tal como existía en la década de 1930, en la que las cuestiones se analizaban en términos microeconómicos. A partir de los años 70 se observó, pues, una reacción contra la economía keynesiana.

La aparición de la macroeconomía moderna

El énfasis del monetarismo en la inflación lo situó en un primer plano en la década de 1970 cuando la inflación experimentó un notable aumento y la teoría y las medidas económicas keynesianas perdieron aceptación. La política fiscal demostró ser demasiado difícil de aplicar desde el punto de vista político; las decisiones sobre el gasto y los impuestos se tomaban por razones que no tenían que ver con sus consecuencias macroeconómicas. La política monetaria se convirtió en la única opción posible, pero los modelos keynesianos no incluían los posibles efectos inflacionistas de la política monetaria, por lo que no estaban tan indicados para abordar los debates sobre ella. La formulación de la política económica se alejó, pues, de los modelos económicos keynesianos.

También se alejó la teoría de los modelos keynesianos. Cuando los economistas trataron de desarrollar los fundamentos microeconómicos para esos modelos, observaron que no podían hacerlo en el contexto del enfoque microeconómico convencional de equilibrio general. Este deseo de crear unos fundamentos microeconómicos merece algún comentario, ya que es importante para comprender el alejamiento de la economía

neoclásica y el acercamiento a la economía moderna formalista y ecléctica basada en la construcción de modelos.

La macroeconomía keynesiana no encaja en el molde neoclásico, por lo que puede considerarse como un paso en el distanciamiento de la economía neoclásica y en la adopción de la postura ecléctica que caracteriza la economía moderna. Comienza analizando las interrelaciones de los agregados en lugar de desarrollar estas relaciones a partir de unos principios básicos. Siempre ha tenido, pues, una débil existencia teórica y su principal papel ha sido el de guía rudimentaria pero práctica para la formulación de la política económica. En las décadas de 1950 y 1960 se incorporaron a la macroeconomía unos vagos fundamentos microeconómicos donde parecían encajar, pero no se intentó desarrollar modelos de macroeconomía a partir de unos principios básicos. La macroeconomía estaba simplemente ahí: era un análisis independiente con apenas conexión directa con la teoría walrasiana que constituía el núcleo de la microeconomía teórica.

Los fundamentos microeconómicos de la macroeconomía

En la década de 1970, los economistas, tratando de resolver este problema, comenzaron a establecer los fundamentos microeconómicos de la macroeconomía intentando encajar los modelos keynesianos en el modelo neoclásico de equilibrio general por dos razones: en primer lugar, para completar la teoría y, en segundo lugar, para poder expandir el modelo e incluir la inflación en el análisis. Al hacerlo, descubrieron que los modelos keynesianos fallaban cuando se les aplicaban los principios neoclásicos normales. La macroeconomía keynesiana, la macroeconomía tradicional de los libros de texto, era incoherente con la microeconomía que estaba enseñándose.

La literatura sobre los fundamentos microeconómicos estableció nuevas formas de analizar el desempleo. Mientras que el análisis keynesiano describía el desempleo como un fenómeno de equilibrio en el que los individuos no podían encontrar trabajo, la literatura sobre los fundamentos microeconómicos lo describía como un fenómeno temporal, el resultado de la interacción de un flujo de trabajadores que dejaban de trabajar y de nuevos trabajadores que entraban. Sostenía que los flujos intersectoriales eran una importante causa del desempleo y el resultado natural de procesos económicos dinámicos. Para el nuevo enfoque de la macroeconomía basado en sus fundamentos microeconómicos, el desempleo no era una cuestión macroeconómica sino microeconómica.

Los economistas dedicados a establecer los fundamentos microeconómicos sostenían que para comprender el desempleo y la inflación los economistas deben analizar las decisiones microeconómicas de los individuos y de las empresas y relacionarlas con los fenómenos macroeconómicos. La *teoría de la búsqueda*, que es el estudio de la elección óptima de un individuo en condiciones de incertidumbre, se convirtió en un tema central de la macroeconomía, al igual que toda una variedad de nuevos modelos dinámicos de ajuste. A medida que los investigadores fueron centrando cada vez más la atención en estos modelos, se fijaron cada vez menos en los modelos IS-LM. Los modelos iniciales de los fundamentos microeconómicos eran modelos de equilibrio parcial, pero una vez que se abrió la caja de los fundamentos microeconómicos, los economistas necesitaron encontrar alguna manera de combinar los diversos mercados. La opción evidente era utilizar modelos de equilibrio general. El análisis de equilibrio general, que vimos

en el Capítulo 14 que se había convertido en el modelo fundamental de la microeconomía, fue introducido en la macroeconomía como parte de la literatura sobre los fundamentos microeconómicos.

La literatura sobre los fundamentos microeconómicos quedó grabada en la conciencia de la profesión a principios de los años 70 por su predicción exacta de la inflación. Los defensores del enfoque basado en los fundamentos microeconómicos sostenían por motivos teóricos que la *curva de Phillips* –una curva que mostraba la relación entre la inflación y el desempleo– sólo era un fenómeno a corto plazo y que una vez que la inflación quedaba reflejada en las expectativas, la relación entre el desempleo y la inflación desaparecía. La curva de Phillips a largo plazo era casi vertical y la economía tendía hacia la *tasa natural de desempleo*.

Las implicaciones del nuevo enfoque basado en los fundamentos microeconómicos eran relativamente contundentes. Sus análisis eliminaban la posibilidad de que el gobierno influyera en la tasa natural de desempleo a largo plazo mediante una política monetaria y una política fiscal expansivas. Los intentos de influir en ella daban resultado a corto plazo al engañar temporalmente a los trabajadores, pero provocaban simplemente una inflación a largo plazo. Según la nueva microeconomía, el intento del gobierno de reducir el desempleo por debajo de su tasa natural fue la causa de la inflación de finales de los años 70.

La política monetaria y la política fiscal keynesiana no se excluyeron, sin embargo, por completo. En teoría, al menos, podían seguir utilizándose temporalmente para suavizar los ciclos. Así pues, a principios de los años 70 los keynesianos y los defensores del enfoque de la macroeconomía basado en fundamentos microeconómicos llegaron a una solución intermedia: a largo plazo el modelo clásico es correcto; la economía tiende hacia su tasa natural. Sin embargo, a corto plazo, como se supone que los individuos ajustan sus expectativas lentamente, la política keynesiana puede surtir algún efecto.

La aparición de la nueva economía clásica

A mediados de la década de 1970, apareció por primera vez el término *expectativas racionales* en el horizonte macroeconómico. La hipótesis de las expectativas racionales fue un subproducto del análisis microeconómico de Charles C. Holt (1921–), Franco Modigliani (1918–), John Muth (1930–) y Herbert Simon (1916–), que estaban tratando de explicar por qué muchas personas no parecían optimizar de la forma que la economía neoclásica suponía que lo hacían. Sus investigaciones pretendían explicar por medio de modelos dinámicos lo que Simon llamaba conducta “satisfacedora”; es decir, por qué la conducta de las empresas no se correspondía con los modelos microeconómicos. John Muth les dio la vuelta a esas investigaciones, afirmando lo siguiente:

A veces se dice que el supuesto de la racionalidad en economía lleva a teorías incoherentes con los fenómenos observados o inadecuadas para explicarlos, especialmente los cambios que se registran con el paso del tiempo... Nuestra hipótesis se basa exactamente en el punto de vista contrario: los modelos económicos dinámicos no suponen suficiente racionalidad¹⁹.

¹⁹ John Muth, “Rational Expectations and the Theory of Price Movements”, *Econometrica*, 29, julio, 1961, pág. 316.

Muth sostenía que en la construcción de modelos era razonable suponer que como las expectativas constituyen predicciones informadas sobre los futuros acontecimientos, serían esencialmente coherentes con la teoría económica relevante. Como señaló Simon, “[Muth] cortaría el nudo gordiano. En lugar de abordar la cuestión de la incertidumbre construyendo el modelo del proceso de decisión, haría de una vez por todas –si su hipótesis fuera correcta– que el proceso fuera irrelevante”²⁰.

Con su supuesto de la “racionalidad dinámica”, Muth convirtió el desequilibrio en equilibrio. De la misma manera que los autores neoclásicos utilizaron la racionalidad para garantizar la optimalidad individual estática o para garantizar que el individuo se desplaza a una tangencia de su recta presupuestaria y una curva de indiferencia, Muth la utilizó para expresar la optimalidad individual “dinámica”, es decir, para colocar al individuo en su curva de indiferencia intertemporal. En la medida en que los agentes privados de la economía se adapten óptimamente a la información existente (y no hay ninguna razón de peso para suponer lo contrario), siempre se encontrarán en la senda óptima de ajuste.

Aunque Muth escribió su artículo en 1961, el supuesto de las expectativas racionales no desempeñó un papel importante en economía hasta que fue adoptado por Robert Lucas en la macroeconomía y combinado con las investigaciones que estaban realizándose sobre los fundamentos microeconómicos de la macroeconomía. La hipótesis de las expectativas racionales dio en toda la línea de flotación de la solución intermedia a la que llegaron los economistas especializados en los fundamentos macroeconómicos y los keynesianos, ya que sostenía que los individuos no ajustaban sus expectativas hacia el equilibrio gradualmente. Podían descubrir el modelo económico subyacente y adaptarse inmediatamente y eso los beneficiaría. Suponiendo que los individuos tienen expectativas racionales, todo lo que ocurra a largo plazo ocurrirá a corto plazo. Como en la solución intermedia a la que llevaron los economistas expertos en los fundamentos microeconómicos y los keynesianos la eficacia de la política monetaria y de la política fiscal dependía de que las expectativas fueran incorrectas, la hipótesis de las expectativas racionales era devastadora. En la nueva teoría, si la política keynesiana era ineficaz a largo plazo, también lo era a corto plazo.

A mediados de la década de 1970, las expectativas racionales se impusieron en macroeconomía y hubo importantes debates sobre la ineficacia de la política económica y la inviabilidad de la política monetaria y la política fiscal keynesianas. Estas investigaciones emergentes sobre las expectativas racionales pronto llegaron a conocerse con el nombre de *nueva economía clásica*, debido a que sus conclusiones sobre la política económica eran parecidas a las ideas clásicas. A finales de los años 70, muchos pensaban que el futuro de la macroeconomía se encontraba en el nuevo pensamiento clásico y que la economía keynesiana había muerto.

Una de las influencias duraderas de los nuevos clásicos en la macroeconomía fue su aportación a la teoría de la construcción de modelos macroeconómicos. Como veremos en el Capítulo 16, los keynesianos, como Jan Tinbergen (1903–1994) y Lawrence Klein (1920–), habían desarrollado sofisticados modelos macroeconómicos. En las décadas de 1960 y 1970, muchos de estos modelos econométricos no predecían bien la futura evolución de la economía y muchos economistas estaban empezando a perder la fe en

²⁰ Herbert Simon, “Rational Decision Making in Business Organizations”, *American Economic Review*, 60, marzo, 1979, pág. 505.

ellos. Robert Lucas, líder de los nuevos clásicos, especificó una de las razones por las que estos modelos no predecían bien el futuro en un argumento que acabó conociéndose con el nombre de *crítica de Lucas* a los modelos econométricos. Sostenía que la conducta de los individuos depende de la política que esperan, por lo que la estructura del modelo cambiará cuando se utilice una política. Pero si cambia la estructura subyacente del modelo, la política correcta cambia y el modelo deja de ser adecuado. Por tanto, no es correcto utilizar modelos econométricos para predecir los efectos de la futura política.

La respuesta mayoritaria fue cambiar de opinión sobre los modelos: los modelos eran instrumentos prácticos que aclaraban determinadas cuestiones; podía haber diferentes modelos que podían utilizarse siempre que pareciera que podían aplicarse; no era necesario que todos los modelos fueran coherentes. Los libros de texto modernos presentan, pues, el modelo IS/LM como una herramienta de trabajo, no como algo que se derive de unos fundamentos microeconómicos estrictos. Este enfoque de los modelos era muy diferente del neoclásico, que consideraba que todos los modelos se desarrollaban, en principio, a partir de los supuestos básicos de la microeconomía.

La nueva economía keynesiana y los fallos de coordinación

Otros economistas modernos se dedicaron a desarrollar unos fundamentos para la macroeconomía basados en simulaciones, en el enfoque de la complejidad y en modelos en los que las características institucionales determinaban la conducta de los agentes y, entonces, se descubría por medio de simulaciones qué estrategias sobreviven. Estos estudios llevaron a la aparición de un nuevo grupo, llamado *nuevos keynesianos*, que sostenían que podían desarrollarse unos nuevos fundamentos para la economía de tipo keynesiano. Pensaban que era tan necesario establecer unos *fundamentos macroeconómicos para la microeconomía* como establecer unos fundamentos microeconómicos. Estos economistas modernos están bastante dispuestos a aceptar la nueva crítica clásica al modelo neokeynesiano, pero sostienen que no hay nada inherentemente contradictorio entre la economía keynesiana y las expectativas racionales. Eso los lleva a creer que la respuesta adecuada a los nuevos clásicos no debe ser establecer unos fundamentos microeconómicos para la macroeconomía que sean más realistas desde el punto de vista institucional sino que la clave para comprender la macroeconomía keynesiana es reconocer la necesidad de establecer unos fundamentos macroeconómicos para la microeconomía. No se pueden analizar las decisiones de un agente representativo independientemente del contexto macroeconómico en el que se toman esas decisiones. La función de producción agregada no puede obtenerse a partir de funciones de producción de las empresas y la producción puede cambiar considerablemente por toda una variedad de razones, todas relacionadas con fallos de coordinación. Sostienen que las decisiones individuales se toman teniendo en cuenta las decisiones que se espera que tomen otros y que las economías es probable que caigan en una situación paradójica.

Por tanto, una sociedad de individuos racionales puede encontrarse con la paradoja de que todos los individuos estén tomando decisiones racionales, pero el resultado neto de esas decisiones individualmente racionales sea socialmente irracional. Según los nuevos keynesianos, el supuesto de las expectativas racionales lleva a la nueva conclusión clásica de que la política monetaria y la política fiscal sólo son ineficaces si se combinan con el supuesto de que todos los mercados se equilibran en el nivel de

producción deseado colectivamente. Pero sostienen que eso es un supuesto *ad hoc*, no algo que se deriva lógicamente del análisis.

Por ejemplo, los individuos pueden esperar colectivamente que la demanda sea baja y producir colectivamente poco debido a esa expectativa: la oferta es baja porque la demanda esperada es baja. A menos que exista un sistema de coordinación de las expectativas de manera que cuando disminuyan las expectativas de una persona sobre la demanda, exista algún mecanismo que contrarreste el efecto de esa disminución de las expectativas en la decisión de oferta del individuo, la oferta será demasiado baja, porque se espera que la demanda sea demasiado baja. Es este supuesto, que la economía se equilibrará inevitablemente en el equilibrio deseado colectivamente, no el supuesto de las expectativas racionales, el que estos nuevos keynesianos no pueden aceptar.

La mayoría de los estudios de los nuevos keynesianos son muy abstractos y teóricos: parten de modelos abstractos de teoría de los juegos y demuestran que existen múltiples equilibrios posibles²¹. Estos modelos abstractos no se han incorporado en su mayor parte a los libros de texto introductorios e intermedios, pero deberán acabar incorporándose.

El resurgimiento del interés teórico por la economía keynesiana no significa que lo que se conocía con el nombre de medidas económicas keynesianas haya recuperado su estatus anterior. En la década de 1970, fue creciente el interés por saber si la política monetaria y la política fiscal eran o no instrumentos eficaces desde el punto de vista político, aunque lo fueran desde el punto de vista teórico. Muchos keynesianos sostenían que era imposible desde el punto de vista político utilizar la política monetaria y la política fiscal y que era la política, no unos sólidos principios económicos, la que estaba determinando la magnitud del déficit y el crecimiento de la oferta monetaria.

Las discusiones entre los nuevos keynesianos y los nuevos clásicos pronto se complicaron. Está fuera de lugar examinarlas en un curso de historia del pensamiento. Lo importante es señalar que la mayoría de las investigaciones macroeconómicas modernas y la mayor parte de la formación macroeconómica avanzada consisten en adquirir los conocimientos técnicos necesarios para comprender el debate moderno.

El retorno al estudio del crecimiento y la oferta

La nueva economía clásica influyó notablemente en la macroeconomía, pero no reunió muchas más pruebas que la macroeconomía keynesiana para demostrar sus teorías. Los datos empíricos eran sencillamente insuficientes para dar respuestas. En ese momento los macroeconomistas dejaron de analizar las cuestiones relacionadas con el ciclo económico y comenzaron a centrar la atención en el crecimiento, en consonancia con los acontecimientos de la época, pues la economía de Estados Unidos creció durante toda la década de 1990 y no experimentó un ciclo económico.

El análisis del crecimiento comenzó volviendo al modelo de crecimiento de Solow, que se había desarrollado en la década de 1950 en respuesta al modelo de Harrod-Domar, según el cual el crecimiento era el filo de una navaja y que era probable que la economía cayera en una depresión, a menos que fuera extraordinariamente afortunada.

²¹ Ejemplos son el modelo de las manchas solares de Michael Woodford (1991) y los modelos macroeconómicos basados en la teoría de los juegos, como el de John Bryant (1983).

El modelo de Solow puso en cuestión esa conclusión eliminando el supuesto de la relación capital-trabajo fija; demostró que la economía siempre volvía a una senda de crecimiento equilibrada. La economía era estable, no inestable. El modelo de crecimiento de Solow, también llamado modelo neoclásico de crecimiento, centraba totalmente la atención en la oferta; la demanda no desempeñaba ningún papel en la determinación de la producción. A los nuevos clásicos les gustó y lo desarrollaron más al intentar explicar por qué las tasas de crecimiento variaban de unos países a otros.

La tendencia a poner énfasis en el crecimiento cambió la naturaleza de la macroeconomía. Los modelos de crecimiento se basaban en la oferta: la demanda no desempeñaba ningún papel en ellos. Por tanto, a medida que los modelos de crecimiento cobraron más importancia, los modelos keynesianos fueron ocupando un lugar menos destacado. Cuando estos modelos de crecimiento se abrieron paso primero en los libros de economía intermedia y después en los de introducción, la macroeconomía dejó de asociarse con la economía keynesiana y la teoría cuantitativa del dinero y las teorías del crecimiento se convirtieron en el centro de atención de la macroeconomía moderna. La teoría clásica del crecimiento se complementó con una nueva *teoría del crecimiento endógeno*, en la cual el cambio tecnológico no era algo que ocurriera fuera del modelo económico sino que era endógeno al modelo. Era el resultado natural de la inversión en investigación y desarrollo. La teoría del crecimiento endógeno permitía que los rendimientos crecientes superaran a los rendimientos marginales decrecientes y el resultado podía ser un crecimiento continuo y ningún movimiento final hacia el estado estacionario. Llevó, pues, de nuevo a la corriente macroeconómica principal al redil optimista en lugar del pesimista.

El énfasis en el crecimiento desplazó en gran parte a la macroeconomía keynesiana. Los modelos keynesianos siguieron utilizándose, pero se restó importancia al multiplicador y a los análisis de la política económica basada en la gestión de la demanda agregada. Para impedir la inflación se debía utilizar la política monetaria; la política fiscal no era práctica y los aspectos reales de la política económica debían centrarse en los incentivos por el lado de la oferta.

Pero también surgieron cuestiones sobre el modelo de crecimiento de Solow: no concordaba perfectamente con los hechos empíricos. Dos modificaciones ayudaron a resolver este problema: se ajustó y se sustituyó por una nueva teoría del crecimiento, que centró la atención en la tecnología y volvió a Smith.

La macroeconomía moderna en perspectiva

Para comprender por qué estas tendencias son compatibles con nuestra afirmación de que se ha desarrollado una nueva economía, primero hay que comprender que la macroeconomía keynesiana nunca fue compatible con la economía neoclásica. Era algo extraño que se permitió que existiera porque parecía cubrir una necesidad de política y explicaba los acontecimientos económicos mejor que los modelos clásicos convencionales.

La nueva revolución clásica puso en cuestión la macroeconomía keynesiana debido a su incompatibilidad y trató de llevar la macroeconomía al redil de la microeconomía. Fue en cierto sentido el último “¡viva!” del pensamiento neoclásico y consiguió socavar la base teórica de la macroeconomía, pero no llevar de nuevo la macroeconomía al redil neoclásico. La fragmentó simplemente y permitió que se desarrollara toda una variedad

de modelos incompatibles entre sí y que se utilizaran allí donde fueran adecuados para aplicaciones específicas. Dentro de esta nueva realidad, no había mucho que separar: la economía keynesiana y la economía clásica eran simplemente aspectos de la economía moderna: el uso de modelos para tratar de comprender la realidad.

RESUMEN

La historia de la macroeconomía ha estado marcada por los cambios de su objeto de estudio: el crecimiento, los ciclos económicos y la inflación y la determinación del nivel de precios. Mientras que Adam Smith se interesó principalmente por la cuestión del crecimiento económico, los economistas clásicos posteriores se dedicaron a analizar la distribución de la renta; pensaban que la economía acabaría en un estado estacionario como consecuencia de la ley de los rendimientos marginales decrecientes; que los precios eran determinados principalmente por la teoría cuantitativa del dinero y que esa determinación debía separarse del análisis de la economía real. Creían que la economía se corregía esencialmente por sí sola, sin apenas necesidad de que interviniera el Estado.

The General Theory de Keynes introdujo un importante cambio en el objeto de estudio de la economía: ésta pasó de ocuparse de las cuestiones microeconómicas de la asignación de los recursos a interesarse por las cuestiones macroeconómicas de las fluctuaciones económicas. Puso el énfasis en el corto plazo frente al largo plazo. Keynes desarrolló un nuevo marco analítico para explicar las fuerzas que determinan el nivel de actividad económica. No sólo observó que el capitalismo era inherentemente inestable sino que llegó a la conclusión de que el resultado habitual del funcionamiento automático del mercado era un equilibrio en un nivel inferior al de pleno empleo. Siguiendo el ejemplo de Marx, Tugan-Baranowsky, Wicksell y otros, centró la atención en el papel que desempeña el gasto de inversión en la determinación del nivel de actividad económica.

Una gran parte de la literatura posterior no sólo amplió y mejoró la formulación keynesiana original sino que también mostró más claramente los contrastes y las similitudes entre los modelos keynesianos y los prekeynesianos. Los conceptos keynesianos se encontraban en una forma que invitaba a la construcción de modelos matemáticos y a la contrastación empírica. La revolución teórica fue seguida rápidamente por una revolución de la política económica cuando las principales economías industrializadas pusieron en marcha programas y constituyeron organismos destinados a fomentar el pleno empleo.

La macroeconomía se keynesianizó de una manera bastante curiosa: adoptó la forma de modelos del multiplicador presentados por destacados keynesianos como Alvin Hansen y Paul Samuelson. La estrecha relación entre el desarrollo de la teoría macroeconómica keynesiana y el uso de la política fiscal como instrumento compensatorio del que disponía el gobierno para promover el pleno empleo probablemente explique este énfasis en el modelo del multiplicador. En respuesta a las incoherencias internas de la formulación keynesiana pura y a las cuestiones que plantearon los monetaristas sobre el papel del dinero, el modelo IS-LM se convirtió en el modelo macroeconómico dominante hacia 1960.

Sin embargo, con la formalización del debate alrededor de 1975, se observó que este modelo era insatisfactorio para la investigación económica. La inflación, así como el desempleo, parecían un importante tema económico. Surgió una nueva literatura que trató de descubrir los fundamentos microeconómicos de la macroeconomía y, al hacerlo, difuminó el único aspecto del keynesianismo que había dividido la economía en microeconomía y macroeconomía. Con la aparición de la literatura sobre los fundamentos microeconómicos de la macroeconomía, los debates y los avances teóricos volvieron a parecerse algo más al marco de principios de los años 30. La única excepción era que el análisis de equilibrio general estaba sustituyendo cada vez más al análisis de equilibrio parcial. Al principio, la macroeconomía estuvo estrechamente relacionada con la econometría y con el desarrollo de grandes modelos de la economía. Aunque existen numerosos modelos de ese tipo, no han sido tan prometedores como se pensaba, por lo que en la década de 1980 hubo un movimiento de alejamiento de esos modelos y del énfasis en cuestiones puramente teóricas. La macroeconomía moderna es muy ecléctica y no existe un único enfoque aceptado por todos los economistas.

Se encuentra, además, en un periodo de transición; los estudiosos están realizando una amplia variedad de programas de investigación sobre numerosas cuestiones. El principal tema de interés de la macroeconomía actual es una nueva teoría del crecimiento que se aleja significativamente de la teoría clásica anterior del crecimiento, sobre todo porque pone énfasis en la tecnología endógena y no considera inevitable el estado estacionario.

Términos clave

análisis IS-LM	innovación
argumentos del subconsumo	invención
crítica de Lucas	monetaristas
curva de Phillips	multiplicador
emprendedores	nueva economía clásica
expectativas racionales	nueva economía keynesiana
finanzas funcionales	tasa natural de desempleo
finanzas saneadas	teoría analítica
fundamentos macroeconómicos	teoría de la búsqueda
de la microeconomía	teoría del crecimiento endógeno
fundamentos microeconómicos	teoría cuantitativa del dinero
de la macroeconomía	teoría realítica

Temas para repasar, debatir e investigar

1. ¿Qué relación existe entre la teoría mercantilista y la keynesiana?
2. ¿Por qué era pesimista la teoría del crecimiento de la mayoría de los economistas clásicos?
3. ¿En qué se diferencian la visión del futuro del capitalismo de Schumpeter y la de Marx?

4. ¿En qué se diferencian la versión de la teoría cuantitativa basada en la renta y la versión basada en las transacciones?
5. ¿Era la teoría keynesiana contextual o no contextual? ¿Por qué es importante saberlo?
6. ¿Por qué pensaban los economistas clásicos que el concepto de “demanda de producción en su conjunto” planteaba problemas?
7. ¿Cuáles creía Keynes que eran las principales virtudes y defectos del capitalismo?
8. Distinga entre finanzas saneadas y finanzas funcionales.
9. ¿Cuáles son algunos de los problemas del análisis IS-LM?
10. ¿Por qué sería probable que un nuevo clásico estuviera en contra de la necesidad de dar unos fundamentos macroeconómicos a la microeconomía?
11. ¿Qué relación existe entre la nueva teoría del crecimiento y sus raíces clásicas?
12. En un discurso que pronunciará su jefe, quiere citar la famosa cita de Keynes en la que dice que los hombres prácticos son “esclavos de algún economista desaparecido”. Su cometido es buscar la cita.

Lecturas propuestas

- Bryant, John, “A Simple Rational Expectations Keynes-Type Model”, *Quarterly Journal of Economics*, 98, agosto, 1983.
- Clower, Robert, “The Keynesian Counter-Revolution: A Theoretical Appraisal”, en F. H. Hahn y F. Brechling, *The Theory of Interest Rates*, Londres, Macmillan, 1965.
- Colander, David y Harry Landreth (comps.), *The Coming of Keynesianism to America*, Brookfield, Vt., Elgar, 1996.
- Fisher, Franklin M., *Disequilibrium Foundations of Equilibrium Economics*, Nueva York, Cambridge University Press, 1983.
- Harrod, R. F., *The Life of John Maynard Keynes*, Nueva York, Harcourt Brace Jovanoivich, 1962.
- Hicks, John R., *The Crisis in Economic Theory*, Nueva York, Basic Books, 1974.
- , “Mr. Keynes and the ‘Classics’: A Suggested Interpretation”, en *Readings in the Theory of Income Distribution*, Filadelfia, Blakeston, 1949.
- Hsieh, Ching-Yao y Stephen L. Mangum, *A Search for a Synthesis in Economic Theory*, Armonk, N. Y., Sharpe, 1986.
- Keynes, John Maynard, *The General Theory of Employment, Interest, and Money*, Londres, Macmillan, 1936.
- Klamer, Arjo, *Conversations with Economists*, Totowa, N. J., Rowman and Allanheld, 1984.
- Laidler, David, *Fabricating the Keynesian Revolution*, Cambridge, Cambridge University Press, 1999.

- Leijonhufvud, Axel, *On Keynesian Economics and the Economics of Keynes*, Nueva York, Oxford University Press, 1968.
- Lucas, Robert, *Studies in Business Cycle Theory*, Cambridge, Cambridge University Press, 1981.
- Mankiw, Gregory y David Romer (comps.), *New Keynesian Economics*, Cambridge, Mass., MIT Press, 1991, 2 vols.
- Skidelsky, Robert, *John Maynard Keynes*, Londres, Macmillan, 1983.
- Weintraub, Roy, *Microfoundations: The Compatibility of Microeconomics and Macroeconomics*, Nueva York, Cambridge University Press, 1979.
- Woodford, Michael, "Self-Fulfilling Expectations and Fluctuations in Aggregate Demand", en G. Mankiw y D. Romer (comps.), *New Keynesian Economics*, Cambridge, Mass., MIT Press, 1991.

16

El desarrollo de la econometría y los métodos empíricos en economía*

“¿Qué te vas a creer? ¿El listado de salida de tu computadora
o lo que ves con tus propios ojos?”

—Un antiguo profesor del MIT a un estudiante de doctorado

AUTORES IMPORTANTES

WILLIAM PETTY

CHARLES DAVENANT

Political Arithmetic 1690

*An Essay upon the Probable Methods
of Making a People Gainers in the
Balance of Trade*, 1699

CLEMENT JUGLAR

*Des crises commerciales et de leur
rétour périodique en France, en
Angleterre et aux États-Unis* 1862

W. S. JEVONS

“The Solar Period and the Price of
Corn” 1875

HENRY L. MOORE

Laws of Wages 1911

W.C. MITCHELL

Business Cycles 1913

IRVING FISHER

The Making of Index Numbers 1922

E. J. WORKING

“What Do Statistical Demand
Curves Show?” 1927

HENRY SCHULTZ

*Statistical Laws of Demand and
Supply* 1928

* Este capítulo se basa en gran parte en cuatro trabajos: R. J. Epstein, *A History of Econometrics*, Chicago, University of Illinois at Chicago Press, 1987; Mary Morgan, *A History of Econometric Ideas*, Cambridge, Cambridge University Press, 1990; Ronald Bodkin, Lawrence Klein y Kanta Marwah, *A History of Macroeconometric Model Building*, Brookfield, Vt., Edward Elgar, 1991; y James Heckman, “Causal Parameters and Policy Analysis: A Twentieth Century Perspective”, *Quarterly Journal of Economics*, CXV, febrero, 2000, págs. 45–97. Hemos añadido, sin embargo, nuestro propio punto de vista a la historia que presentan.

RAGNAR FRISCH	<i>Statistical Confluence Analysis by Means of Complete Regression Systems</i> 1934
JAN TINBERGEN	<i>Statistical Testing of Business Cycle Theories</i> 1939
WASSILY LEONTIEF	<i>The Structure of the American Economy, 1919–1929</i> 1941
TRYGVE HAAVELMO	"The Probability Approach to Econometrics" 1944
VERNON SMITH	"An Experimental Study of Competitive Market Behavior" 1962
ROBERT W. FOGEL	<i>Railroads and American Economic Growth: Essays in Econometric History</i> 1964

La economía se ocupa de acontecimientos del mundo real, por lo que no es sorprendente que el debate sobre si debemos aceptar una teoría económica u otra se haya referido en gran parte a los métodos empíricos para relacionar las ideas teóricas sobre los procesos económicos con la observación del mundo real. Son muchas las preguntas. ¿Existe alguna forma de relacionar la teoría y la realidad? Si existe, ¿hay más de una? ¿Es la observación del mundo real un método razonable para contrastar una teoría? ¿En qué medida debemos basarnos en la observación directa y decidida de los fenómenos económicos, por oposición a la sensibilidad heurística informal, para comprender los acontecimientos económicos? Dada la ambigüedad de los datos, ¿es el desarrollo de teorías formales un mero juego? ¿Debe la economía poner más el acento en la observación directa y en el sentido común? En este capítulo examinamos brevemente la lucha de los economistas con preguntas como éstas, lucha que comenzó con la mera observación, a continuación siguió con la estadística, después con la econometría y últimamente con la calibración, las simulaciones y la investigación experimental.

El debate sobre los métodos empíricos en economía tiene un frente tanto microeconómico como macroeconómico. El primero se ha ocupado en su mayor parte de estimar empíricamente funciones de producción y curvas de oferta y demanda; el frente macroeconómico se ha ocupado generalmente de estimar empíricamente relaciones macroeconómicas y sus conexiones con la conducta individual. Los problemas macroeconómicos de estimación abarcan todos los problemas microeconómicos y otros muchos, por lo que no es sorprendente que el método empírico se debata mucho más en macroeconomía que en microeconomía.

Comenzamos nuestro análisis con una presentación general de cuatro enfoques empíricos que utilizan algunos economistas. A continuación examinamos los primeros intentos de conjugar el trabajo estadístico con observaciones superficiales. Después vemos cómo se han tomado decisiones razonables, aunque *ad hoc*, sobre los problemas relacionados con el tratamiento estadístico de datos, que han llevado al desarrollo de una subdisciplina de la economía: la econometría. Por último, vemos cómo esas decisiones *ad hoc* anteriores han llevado a algunos economistas a dudar de los estudios econométricos y a la inestable situación en que se encuentra hoy la economía empírica.

LA ECONOMÍA EMPÍRICA

Casi todos los economistas creen que la economía debe ser en última instancia una disciplina empírica, que sus teorías sobre el funcionamiento de las economías deben relacionarse con (y si es posible, contrastarse con) los acontecimientos y los datos del mundo real. Pero tienen opiniones muy distintas sobre cómo se hace y sobre las implicaciones que pueden extraerse a continuación. Distinguiremos cuatro enfoques distintos para relacionar las teorías con el mundo real: el empirismo de sentido común, el análisis estadístico, el análisis econométrico clásico y el análisis econométrico bayesiano.

El *empirismo de sentido común* es un enfoque que relaciona la teoría con la realidad por medio de la observación directa de acontecimientos del mundo real con un mínimo de ayuda estadística. Observamos el mundo que nos rodea y averiguamos si coincide con nuestras ideas teóricas. Es así como la mayoría de los economistas abordó las cuestiones económicas hasta finales del siglo XIX; hasta entonces, la mayoría no tenía muchos conocimientos sobre métodos estadísticos, no existían los datos necesarios para utilizar métodos estadísticos, muchos métodos estadísticos convencionales que actualmente se dan por sentados aún no se habían desarrollado y la capacidad de cálculo era limitada.

El empirismo de sentido común a veces se denomina despreciativamente empirismo de salón. Este despectivo término quiere transmitir la idea de una persona sentada en una mesa de trabajo, desarrollando una teoría y eligiendo selectivamente datos y acontecimientos para apoyarla. Los defensores del empirismo de sentido común rechazarían esa caracterización, ya que este enfoque puede implicar una meticulosa observación, mucho trabajo de campo, estudios de casos prácticos y el contacto directo con las instituciones y los acontecimientos económicos estudiados. Los defensores del empirismo de sentido común sostienen que es posible formar a los individuos para que estén abiertos a una amplia variedad de acontecimientos del mundo real; éstos pueden averiguar si sus teorías se ajustan a los hechos. El enfoque de sentido común requiere que los economistas observen constantemente los fenómenos económicos, con la debida formación, y puedan ver así cosas que otras personas pasarían por alto. No tiene una línea exacta de demarcación para saber finalmente si debe aceptarse o no una teoría, pero sí tiene una línea imprecisa. Si se espera un resultado y ocurre otro, la teoría debe ponerse en cuestión. La honradez del investigador consigo mismo constituye esa línea de demarcación.

El enfoque basado en un *análisis estadístico* también consiste en observar la realidad, pero pone énfasis en aspectos de los acontecimientos que pueden cuantificarse y, por tanto, medirse y analizarse con métodos estadísticos. A menudo pone el acento en la clasificación, la medición y la descripción estadísticas de fenómenos económicos. Este enfoque se llama a veces en tono de burla *medición sin teoría*. Sus defensores rechazan esa caracterización y sostienen que es simplemente un enfoque que permite que existan muchas teorías y elegir la más relevante. Sostienen que es un enfoque que impide que las ideas teóricas preconcebidas influyan en la interpretación de los datos.

El enfoque basado en un *análisis estadístico* es muy parecido al empirismo de sentido común, pero a diferencia de él, utiliza los instrumentos y técnicas estadísticos que existen para extraer la máxima información posible de una base de datos. No intenta relacionar los datos con la teoría sino que deja que los datos (o la computadora que los

analiza) hablen por sí solos. Al aumentar la capacidad de los investigadores de analizar datos estadísticamente gracias a las computadoras, el enfoque del empirismo de sentido común y el enfoque basado en un análisis estadístico han tomado rumbos distintos.

El enfoque *econométrico clásico* es un método de análisis empírico que relaciona directamente la teoría y los datos. La sensibilidad de sentido común del investigador o su comprensión de los fenómenos desempeñan un papel poco importante en el análisis empírico; el *económetra clásico* es simplemente un técnico que deja que sean los datos los que realicen la tarea de contrastar la teoría. Este enfoque utiliza métodos estadísticos clásicos para contrastar formalmente la validez de una teoría. El enfoque *econométrico*, que se desarrolló en la década de 1930, es actualmente el que se enseña más a menudo en los departamentos modernos de economía. Su historia es el tema principal de este capítulo.

El enfoque bayesiano¹ relaciona directamente la teoría con los datos, pero en la interpretación de cualquier contraste estadístico adopta la postura de que éste no es definitivo. Se basa en el enfoque bayesiano de la estadística que busca leyes de probabilidad no como leyes objetivas sino como grados subjetivos de creencia. En el análisis bayesiano, no se puede utilizar el análisis estadístico para hallar la verdad objetiva; sólo puede utilizarse como ayuda para hacer una valoración subjetiva. Por tanto, los investigadores deben utilizar simplemente los contrastes estadísticos para modificar sus opiniones subjetivas. La *econometría bayesiana* es una extensión técnica del empirismo de sentido común. Los datos y el análisis de los datos no responden a las preguntas; son simplemente instrumentos para ayudar al sentido común del investigador.

Estos enfoques no son todos ellos mutuamente excluyentes. Por ejemplo, se puede utilizar el empirismo de sentido común en el desarrollo inicial de una teoría y después la *econometría* para contrastarla. Asimismo, el análisis bayesiano requiere que los investigadores lleguen a su propia creencia previa mediante algún otro método, como el empirismo de sentido común. Sin embargo, la interpretación bayesiana y la clásica son mutuamente excluyentes y al final cada investigador debe elegir una u otra.

La tecnología afecta no sólo a la propia economía sino también a los métodos que utilizan los economistas para analizarla. No debe sorprender, pues, que la tecnología informática esté influyendo extraordinariamente en la forma en que los economistas enfocan la economía y realizan el trabajo empírico. Como dijo un observador, si los automóviles hubieran experimentado las mismas mejoras tecnológicas que las computadoras, los Ferrari se venderían a 50 centavos. ¿No cambiaría eso nuestros hábitos en la utilización del automóvil? La computadora ha cambiado ciertamente el trabajo empírico de los economistas y lo cambiará mucho más en el futuro.

En algunos casos, lo único que ha hecho la tecnología ha sido facilitar las cosas que ya se estaban haciendo. Por ejemplo, actualmente los paquetes informáticos hacen de una forma estandarizada los contrastes estadísticos. Los sistemas recursivos con una dinámica mucho más complicada están encontrando una audiencia más amplia. Las medidas bayesianas están comenzando a aparecer en los paquetes estadísticos que se utilizan habitualmente. Otro grupo de economistas está utilizando el enfoque del vec-

¹ La historia puede ser amable, cruel y extraña. Thomas Bayes (1701–1761) fue un clérigo que no publicó nada durante su vida. En 1763 (después de su muerte), se leyó un artículo titulado “An Essay Toward Solving a Problem in the Doctrine of Chances” en la Royal Society, que se publicó en 1764. Las ideas de Bayes apenas influyeron en el desarrollo inicial de la estadística clásica, pero hoy es honrado debido a su enorme perspicacia.

tor autorregresivo (VAR). Observar simplemente la computadora para buscar pautas en los datos independientemente de cualquier teoría.

Hay otros cambios que son más revolucionarios que evolutivos. Últimamente un grupo de economistas empíricos se ha dedicado más a construir modelos basados en la conducta de agentes. Se trata de simulaciones en las que se especifican y se analizan mediante un modelo los objetivos de optimización individuales de agentes heterogéneos. Pero los resultados, en lugar de obtenerse deductivamente, se simulan para determinar las estrategias de supervivencia. En estas simulaciones se permite que los individuos construyan instituciones y formen coaliciones, estableciendo un paralelismo mucho mayor con los fenómenos del mundo real.

Otro cambio que hemos observado es el desarrollo y el uso de una técnica llamada calibración en los modelos macroeconómicos. Éstos no se contrastan empíricamente sino que se calibran para ver si la evidencia empírica es coherente con lo que podría haber predicho el modelo. En la calibración, se pone énfasis en el papel de sencillos modelos de equilibrio general con parámetros determinados mediante la introspección, junto con medias simples basadas en un análisis dinámico de series temporales. Se rechaza explícitamente la bondad del “ajuste” estadístico como objetivo principal del trabajo empírico. Existe un debate sobre la utilidad exacta de la calibración, pero si un modelo no se puede calibrar, debe desecharse.

El último cambio ha sido el desarrollo de un método empírico basado en “experimentos naturales”. Este enfoque utiliza la teoría económica intuitiva en lugar de modelos estructurales y sus datos provienen de los experimentos naturales que se realizan.

Economía matemática, estadística y econometría

Antes de analizar el desarrollo de la econometría, merece la pena examinar brevemente la distinción entre economía matemática, estadística y econometría. A menudo se agrupan, aunque no se debería.

El término *economía matemática* se refiere únicamente a la utilización de técnicas matemáticas para la formulación de hipótesis. Se utiliza un análisis abstracto y formal para desarrollar hipótesis y aclarar sus implicaciones. El término *estadística* se refiere a un conjunto de observaciones numéricas y el análisis estadístico a la utilización de contrastes estadísticos procedentes de la teoría de probabilidades para comprender esas observaciones numéricas. La *econometría* combina la economía matemática, que se emplea para formular hipótesis, con el análisis estadístico, que se emplea para contrastar formalmente las hipótesis. La combinación no es simétrica; se puede hacer economía matemática sin hacer econometría, pero no se puede hacer econometría sin hacer primero economía matemática. La economía matemática es la única que genera una teoría suficientemente específica como para poder contrastarla formalmente.

La separación de la economía matemática de la estadística puede observarse en la historia. A finales del siglo XIX, los economistas que más se oponían a la formalización matemática del pensamiento económico eran la escuela histórica alemana y los precursores de la escuela institucionalista de Estados Unidos. En estos grupos había algunos firmes defensores de la recogida de datos y el análisis estadístico: sostenían que había que saber antes de qué fenómenos del mundo real se estaba hablando para que tuviera sentido hablar de generalizaciones teóricas. Por otra parte, muchos teóricos formales



Teorías que pueden contrastarse y teorías que no pueden contrastarse: la teoría de la población de Malthus

La formulación malthusiana de la teoría de la población es un buen ejemplo de una teoría que no puede contrastarse. En la primera edición de su *Essay on Population*, Malthus expuso la hipótesis de que a largo plazo la población tiende a crecer a una tasa más rápida que las existencias de alimentos. La hipótesis puede refutarse, pues, estadísticamente.

Sin embargo, tanto en la segunda edición como en las posteriores, Malthus formuló la tesis de la población de tal forma que no puede contrastarse empíricamente; añadió

un freno inmensurable a la población, el “crecimiento de la contención moral”, expresión que se refería a la posposición del matrimonio y a la abstinencia de las relaciones sexuales prematrimoniales. Cuando se añade a la teoría la contención moral como un freno a las tasas de natalidad, un aumento observado de la población puede ir acompañado de una renta per cápita creciente, decreciente o constante y ser aun así compatible con la teoría. Por tanto, esta versión de la teoría malthusiana de la población no puede contrastarse empíricamente.

de esa época no eran muy partidarios de utilizar el análisis estadístico. Por ejemplo, tanto Marshall como Edgeworth dudaban de la capacidad para medir estadísticamente una curva de demanda, en la creencia de que era difícil cuantificarlas debido a los supuestos *ceteris paribus* utilizados para obtenerlas analíticamente. “Es dudoso que pueda hacerse realidad la esperanza de Jevons de construir curvas de demanda por medio de la estadística”, señala Edgeworth en su análisis de las curvas de demanda en Palgrave (edición de 1910).

Lo que los economistas esperaban conseguir con la economía matemática era una precisión en la contrastación de las hipótesis que permitiera reducir la ambigüedad de los contrastes. Por ejemplo, en lugar de basarse en el sentido común y en una comprensión heurística general de la pendiente negativa de las curvas de demanda, querían ser capaces de demostrar empíricamente que las curvas de demanda tienen pendiente negativa. Antes de la formalización matemática de la teoría económica, los economistas formulaban verbalmente las teorías y las hipótesis económicas. Las hipótesis generales se contrastaban en relación con las circunstancias o con acontecimientos históricos, pero en ambos casos el uso de la estadística era mínimo. Este enfoque esencialmente heurístico no permitía a los economistas formales contrastar las hipótesis de una manera aceptable.

En las décadas de 1960 y 1970 se realizaron enormes avances en la contrastación estadística formal y en la comprensión de los métodos econométricos. Los avances de la tecnología informática permitieron realizar estudios empíricos extraordinariamente complicados. Los contrastes estadísticos que antes se tardaba días en hacer ahora se podían realizar en segundos. Durante ese periodo, las esperanzas estuvieron puestas en la econometría. Algunos creían que convertiría a la economía en una ciencia en la que todas las teorías podrían contrastarse. Durante esa época, las metodologías imperantes fueron el positivismo lógico y el falsacionismo popperiano y se creía que podían

evitarse los errores del pasado, es decir, la formulación de las teorías de tal forma que no podían contrastarse. Estas esperanzas iniciales no se han cumplido en su mayor parte.

Los primeros estudios empíricos

Uno de los primeros intentos de dar unos fundamentos empíricos a una relación de demanda es un estudio de Gregory King (1648–1712), que replanteó algunos de los trabajos de Charles Davenant (1656–1714). Davenant describió una relación inversa aproximada entre el precio y la cantidad en *An Essay upon the Probable Methods of Making a People Gainers in the Balance of Trade* (1699), donde propuso la siguiente ley:

Supongamos que una mala cosecha eleva el precio del trigo en las siguientes proporciones:

Por debajo de la cosecha normal		Por encima del precio normal
1 décima parte	Eleva el precio	3 décimas partes
2 décimas partes		8 décimas partes
3 décimas partes		16 décimas partes
4 décimas partes		28 décimas partes
5 décimas partes		45 décimas partes

Por tanto, cuando el precio del trigo alcanza el triple de su precio normal, puede suponerse que queremos más de 1/3 de la producción normal; y si quisiéramos 5/10, o sea, la mitad de la producción normal, el precio casi se quintuplicaría².

LA ECONOMÍA NEOCLÁSICA Y EL ANÁLISIS EMPÍRICO

Los primeros intentos de realizar estudios empíricos fueron la excepción, no la regla. A finales del siglo XVII, la mayoría de los economistas clásicos seguían el enfoque del empirismo de sentido común. Postulaban sus leyes sobre el funcionamiento de la economía y las apoyaban con ejemplos. Como no existía ningún contraste aceptado de una teoría, existían continuos debates sobre qué teoría era la correcta.

Con la aparición de la economía neoclásica a finales de la década de 1800, se puso en cuestión ese enfoque. Como vimos en la Tercera parte, las teorías neoclásicas estaban volviéndose más formales y se decía que la economía estaba convirtiéndose en una

² Charles Davenant, *The Political and Commercial Works of That Celebrated Writer Charles D’Avenant, Relating to the Trade and Revenue of England*, reunido y revisado por Sir Charles Whitworth en 5 volúmenes, Londres, Farnborough Gregg, 1967, II, págs. 224–225. Obsérvese que la elasticidad-precio de la demanda disminuye de 0,33 a 0,11 cuando aumentan las desviaciones con respecto a la producción normal.

ciencia exacta. Eso significaba formalizar el enfoque que utilizaban los economistas para realizar estudios empíricos y el enfoque que más se debatió fue el análisis estadístico, que estaba sufriendo en sí mismo una revolución.

Los economistas neoclásicos adoptaron numerosos enfoques para abordar el análisis estadístico. Por ejemplo, para Stanley Jevons la estadística era un método para convertir la economía en una ciencia exacta que pudiera tener leyes exactas. En las obras de Léon Walras, por el contrario, apenas hay cabida para el análisis empírico; continuó desarrollando su teoría independientemente de la posibilidad de contrastarla empíricamente. Alfred Marshall creía en el análisis empírico, pero no realizó ningún análisis estadístico formal; pensaba que la observación directa y el empirismo de sentido común eran los métodos más útiles para reunir información empírica.

Henry L. Moore

A finales del siglo XIX y principios del XX, hubo avances muy significativos sobre los métodos estadísticos y la teoría de probabilidades que llevaron a introducirlos en la economía. Uno de los primeros defensores del uso de métodos estadísticos formales en economía fue Henry L. Moore (1869–1958). A principios del siglo XX, Moore fue pionero en el uso de muchos métodos estadísticos que más tarde volverían a ser habituales. Moore utilizó el método estadístico de Sir Francis Galton, Karl Pearson y otros autores. Estos estadísticos habían demostrado que era posible realizar formalmente inferencias de datos estadísticos en un entorno controlado utilizando correlaciones múltiples y tablas de contingencia. Moore quedó impresionado con estos métodos y llegó a la conclusión de que era posible aplicarlos para verificar las teorías económicas.

En lugar de limitarse a observar visualmente dos gráficos superpuestos, como hacía Jevons, Moore comparaba formalmente dos series de datos y desarrollaba estadísticos que le suministraban información sobre las relaciones entre las dos. Es importante señalar, sin embargo, que de esa forma dio un salto heroico con respecto a los métodos de Pearson, que analizó los estudios realizados en entornos en los que podían controlarse otras influencias físicas. Moore no podía permitírselo, ya que en economía normalmente es imposible realizar experimentos controlados; estaba suponiendo, pues, que los métodos estadísticos desarrollados para utilizarlos con experimentos controlados darían resultado en un entorno no controlado.

La teoría que estaba especialmente interesado en contrastar era la teoría de los salarios de J. B. Clark basada en la productividad marginal, según la cual los individuos percibían su producto marginal. Con ese fin, Moore investigó la relación entre los salarios y la productividad marginal, la capacidad personal, las huelgas y la concentración sectorial. La teoría de Clark implicaba que (1) las personas de mayor capacidad percibían más que las de menor capacidad; (2) cuando las personas de parecida capacidad trabajaban en industrias monopolísticas y en industrias competitivas, las que trabajaban en industrias monopolísticas ganaban más; y (3) las huelgas para conseguir salarios más altos tenían más probabilidades de tener éxito en las industrias concentradas que en las no concentradas.

Moore encontró una relación entre la capacidad y los salarios, pero su análisis tenía importantes problemas. En sus contrastes, Moore no especificó muy rigurosamente su estructura teórica. Por ejemplo, en un contraste utilizó el producto medio en lugar del producto marginal y no utilizó los salarios reales sino los salarios monetarios. También

encontró una relación entre las huelgas y la concentración sectorial, pero esa relación se basaba en un reducido número de datos.

Los estudios estadísticos de Moore también planteaban problemas, ya que no sólo le interesaba la mera contrastación científica de la teoría de Clark. Tenía un vivo interés por las cuestiones relacionadas con la política económica. Quería utilizar su análisis estadístico para criticar las propuestas socialistas que pedían mayor igualdad de la renta. Sostenía que si pudiera demostrarse que la teoría de la productividad marginal era cierta, podría demostrar científicamente que un Estado socialista dedicado a cambiar la distribución de la renta podía plantear graves problemas. El tener una “obsesión” no invalida necesariamente los resultados de los estudios teóricos o empíricos, pero sí lleva a preguntarse si los resultados ambiguos se interpretan imparcialmente. El descubrimiento de los motivos de un teórico o de un economista no es una prueba de la validez de una hipótesis o de una teoría. Las investigaciones a veces se realizan en centros financiados que reflejan un determinado segmento del espectro ideológico; pero mientras los resultados sean de dominio público y puedan ser examinados por todos, es muy probable que otros denuncien los sesgos descarados de las interpretaciones.

Los primeros estudios de Moore lo convirtieron en un líder en la integración de los métodos estadísticos en la economía. Sus aportaciones posteriores, una sobre la medición empírica de la curva de demanda y otra sobre la medición de los ciclos económicos, también son importantes: la primera constituye la base de la econometría microeconómica moderna y la segunda constituye la base de la econometría macroeconómica moderna.

La curva de demanda de Moore y el problema de identificación

Moore probablemente sea más conocido por su estudio sobre la estimación de las curvas de demanda de bienes agrícolas y de arrabio. Su aportación merece un detenido análisis, ya que señala muchos de los problemas de la estimación empírica que desempeñaron un papel importante en los debates posteriores.

Consideremos la dificultad de medir empíricamente una curva de demanda. Las observaciones del mercado son combinaciones de precios y cantidades con las que se comercia. Si el mercado se encuentra en equilibrio, los precios y las cantidades observados son puntos tanto en la curva de oferta como en la de demanda; si el mercado no está en equilibrio, los precios y las cantidades observados podrían estar en la curva de oferta, en la de demanda o en ninguna de las dos. ¿Cómo puede saber el investigador cuál es el caso? Si pudiera hacer un experimento controlado y mantener todo lo demás constante, como en las ecuaciones

$$Q_D = f(P_Q, \text{precio de todos los demás bienes, gustos, renta...})$$

$$Q_S = g(P_Q, \text{precios de los factores de producción, tecnología, ...})$$

$$Q_e = h(f, g)$$

donde se mantiene todo constante, salvo el precio y la cantidad, se podría medir la verdadera relación entre el precio y la cantidad. Pero cuando no se puede hacer eso (y

no se puede hacer con las estadísticas económicas), el investigador debe relacionar de alguna manera los datos observados sobre los precios y las cantidades con la teoría. Ahí se encuentra la raíz del problema econométrico: relacionar los datos observados en experimentos no controlados con la teoría.

Moore, en su análisis de los mercados agrícolas, estaba dispuesto a aceptar que los mercados se desplazaban hacia el equilibrio, por lo que podía suponerse que los precios y las cantidades observados eran precios y cantidades de equilibrio, P_e y Q_e , y que eran puntos tanto en la curva de oferta como en la de demanda. Este supuesto puede observarse en la Figura 16.1. Nos permite suponer que el punto observado es un punto como (P_e, Q_e) en lugar de un punto como (P_1, Q_1) , donde el mercado se encuentra en desequilibrio en el proceso de ajustarse al equilibrio.

Moore también estaba dispuesto a suponer que la oferta de mercancías agrícolas es determinada exógenamente por las precipitaciones estivales y, por tanto, no le afecta el precio vigente en el periodo de recolección. Además, supuso implícitamente que los acontecimientos anteriores no influyen en la oferta y en la demanda y que los cambios de las expectativas no desempeñan ningún papel en la determinación de los datos efectivos. Estos supuestos cambiaron el gráfico del modelo, que ahora está representado por la Figura 16.2. Como se supone que la cantidad ofrecida es determinada exógenamente, los puntos estimados (P_1, Q_1) y (P_2, Q_2) deben ser puntos de la curva de demanda.

En su análisis, Moore expresó los datos en variaciones porcentuales en torno a una tendencia y calculó su relación de demanda en variaciones porcentuales. Propuso tanto una ecuación lineal para su curva de demanda como una cúbica. Una curva de demanda lineal tendría la forma general $P = a - bQ$, donde P es el precio, a es el punto de intersección de la curva de demanda con el eje de los precios, b es la pendiente de la curva de demanda y Q es la cantidad. El signo negativo del coeficiente b indica que la curva de demanda tiene pendiente negativa. Moore estimó dos curvas diferentes con los siguientes coeficientes:

Figura 16.1 El supuesto del equilibrio

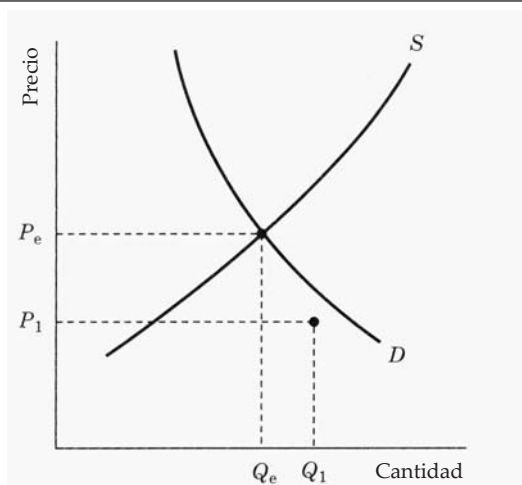
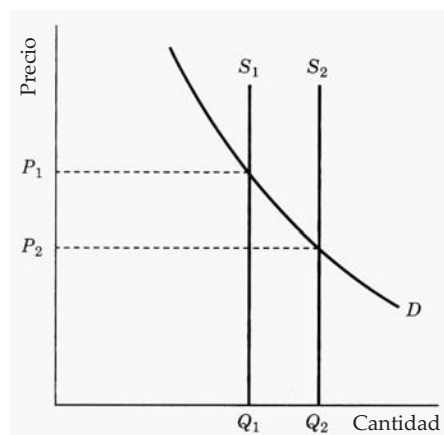


Figura 16.2 El supuesto de Moore sobre la oferta exógena

$$\Delta P/P_{t-1} = 7,8 - 0,89\Delta Q/Q_{t-1}$$

$$R^2 = 0,61, s = 16$$

y

$$\Delta P/P_{t-1} = 1,6 - 1,1\Delta Q/Q_{t-1} + 0,02(\Delta Q/Q_{t-1})^2 - 0,0002(\Delta Q/Q_{t-1})^3$$

$$R^2 = 0,71, s = 14$$

Obsérvese que en ambos casos la curva de demanda tiene el signo negativo que predice la teoría (tiene pendiente negativa) y que el coeficiente de determinación es bastante alto.

Moore no fue elogiado inmediatamente por su estimación de la curva de demanda; muchos no comprendieron lo que había logrado y otros (como Edgeworth), que sí lo comprendieron, afirmaron que el análisis empírico de la demanda era demasiado sencillo, dada la complejidad de la teoría subyacente. Edgeworth sostenía que los numerosos supuestos sin contrastar que subyacían a las conclusiones eran tan grandes que la formalidad de la estimación no aportaba mucho. Estas críticas, aunque importantes, siguen vertiéndose en distinto grado contra los estudios econométricos y no deberían restar mérito a la aportación de Moore. Fue uno de los primeros economistas que midió estadísticamente una curva de demanda, aunque, como señala Nancy Wulwick³, no está claro que Moore pretendiera estimar una curva de demanda tradicional.

La frialdad con que fue recibida la estimación de Moore de una curva de demanda agrícola fue una adulación positiva en comparación con la frialdad con que fue recibida su estimación de la demanda de arrabio. Sostenía que la curva de demanda de arrabio tenía pendiente positiva, por lo que cuando el precio subía, la cantidad demandada aumentaba. Propuso la siguiente ecuación de demanda:

³ Nancy Wulwick, "the Folklore of H. L. Moore on the Demand for Pig Iron", *Journal of the History of Economic Thought*, 14, nº 2, otoño, 1992, págs. 168-188.

$$\Delta P/P_{t-1} = 4,48 + 0,5211\Delta Q/Q_{t-1}$$

La afirmación de Moore de que había descubierto una curva de demanda de pendiente positiva iba directamente en contra de la teoría microeconómica y fue objeto de duras críticas.

Dada la sofisticación de Moore como economista teórico, Wulwick sugiere actualmente que la curva de demanda de pendiente positiva de Moore no es fruto de un error o de su incapacidad para comprender el *problema de identificación* (la necesidad de mantener constante la oferta o la demanda para estimar la otra curva). Según Wulwick, fue un intento de resolver el problema de las limitaciones de datos y permitir que esas limitaciones dirigieran su análisis en lugar de dejar que el análisis teórico dirigiera su análisis empírico. El hecho de que en los escritos de Moore esté claro que su curva de demanda no era una curva de demanda típica derivada de la teoría marshalliana sino una curva de demanda dinámica que relacionaba regularidades empíricas que implicaban muchos cambios interactivos confirma esta idea.

Algunas interrelaciones podían hacer que sus curvas de demanda dinámicas fueran coherentes con la teoría de la demanda estática. Por ejemplo, cuando el precio del arrabio subía, era probable que la renta agregada y la actividad económica aumentaran, lo que provocaría un aumento de la demanda. Dado que era imposible especificar exógenamente la oferta de arrabio, cosa que sería necesaria para estimar una curva de demanda estática, Moore sostenía que su curva de demanda dinámica, que recogía una regularidad empírica, sería un útil instrumento para hacer predicciones sobre la economía.

Moore mantenía que aunque no se pudiera especificar exógenamente la oferta, se podía estimar una curva que incorporara las reacciones normales a desplazamientos interrelacionados de la oferta que pudieran medirse. Estas reacciones normales pueden incluir un desplazamiento temporal razonable de la curva de demanda estática; pueden hacer que la curva de demanda dinámica medida que incorpora estas interdependencias tenga pendiente positiva. Si estas últimas relaciones son ciertas, entonces siempre que veamos que la oferta de grandes bienes industriales aumenta exógenamente, debemos esperar que el precio de estos bienes industriales suba, no baje. Esa es la conclusión de Moore. Moore pensaba que apenas era necesario relacionar esta curva de demanda dinámica con la teoría estática subyacente, ya que sólo sería un ejercicio y no resultaría convincente:

Según el método estadístico, el método de *caeteris paribus*, el rumbo que hay que seguir en la explicación del fenómeno es investigar teóricamente por separado el efecto que produce cada factor en el precio, *caeteris paribus*, y finalmente ¡hacer una síntesis! Pero si en el caso de la relación de cada factor con el precio el supuesto *caeteris paribus* implica grandes hipótesis y, al menos, cuestionables, ¿no se pierde uno totalmente en un laberinto de hipótesis implícitas cuando habla de una síntesis final de los distintos efectos? No adoptaremos este desconcertante método sino que seguiremos el camino opuesto y abordaremos el problema de la relación de los precios y la oferta en toda su concreción.

La fecundidad de la teoría estadística de la correlación contrasta notablemente con la enorme esterilidad del método que acabamos de describir y los dos métodos siguen rumbos opuestos para abordar el problema de los efectos múltiples. Tomemos, por ejemplo, la cuestión de la influencia de los fenómenos meteorológicos en la cosecha. ¡Qué especulación tan inútil sería tratar de resolver de una forma hipotética la cuestión de la influencia de las precipitaciones en

la cosecha, manteniendo constantes otros fenómenos meteorológicos no enumerados! ¡La cuestión de la influencia de la temperatura, *caeteris paribus*! ¿Cómo se haría finalmente una síntesis de los distintos efectos? El método estadístico de correlación múltiple no formula preguntas tan vanas. Pregunta, directamente, qué relación existe entre la cosecha y las precipitaciones, no *caeteris paribus*, sino suponiendo que otras cosas varían de acuerdo con su orden natural⁴.

Los problemas a los que se refiere la justificación de Moore de sus estudios están relacionados con algunas cuestiones de econometría que aún no se han resuelto. Ofrecen un punto de vista sobre el enfoque empírico de la escuela institucionalista, que sostenía que los datos debían dirigir el análisis teórico y no al revés. La justificación reciente de los estudios de Moore se ha realizado en un clima en el que la profesión es mucho más consciente de las limitaciones del análisis estático y de la necesidad de relacionar ese análisis con la observación empírica. Esa justificación no se hizo en tiempos de Moore ni a mediados del siglo XX. Moore fue atacado por ambos bandos: por los que estaban en contra de los estudios teóricos y empíricos formales, que pensaban que sus métodos estadísticos eran demasiado complicados, y por los que estaban a favor de los estudios teóricos y empíricos formales y pensaban que no prestaba suficiente atención a la teoría.

Las burlas de que fue objeto por su curva de demanda de pendiente positiva lo llevaron a abandonar finalmente sus investigaciones econométricas, aunque no sin haber dejado huella en la profesión. Fueron sus discípulos los que tuvieron que llevar a cabo la revolución empírica. El más famoso de ellos fue Henry Schultz, cuya obras *Statistical Laws of Demand and Supply* (1928) y *Theory and Measurement of Demand* (1938) desempeñaron un importante papel en el desarrollo de la microeconometría moderna.

Henry Schultz y las variables independientes y dependientes

La aportación de Henry Schultz (1893–1938) fue una derivación de su análisis de los aranceles, que lo obligó a estimar una curva de demanda. Intentando estimarla, hizo un interesante descubrimiento: se podían obtener elasticidades muy distintas haciendo regresiones de la cantidad con respecto al precio en lugar de regresiones del precio con respecto a la cantidad, como había hecho Moore. Al analizar estas cuestiones, Schultz afirmó que si se tenía una idea previa de cuál era la variable correcta para realizar la regresión (qué variable era la dependiente y cuál la independiente), esa idea determinaría la elección correcta. Sin embargo, si no se tenía una idea previa, no había forma de elegir entre las dos. Schultz sostenía que en ese caso lo mejor era elegir la regresión que tuviera el mejor ajuste determinado mediante un contraste de Pearson.

La idea de Schultz era importante; significaba que la medición estadística no podía considerarse independientemente de la teoría. Lo que vemos es determinado en parte por lo que creemos. Esta idea llevó a la práctica habitual en econometría que obliga a los investigadores a distinguir atentamente las variables independientes de las dependientes.

⁴ Henry L. Moore, *Economic Cycles: Their Law and Causes*, Nueva York, Macmillan, 1914, págs. 66–67.



El problema de identificación en la teoría microeconómica moderna

El problema de identificación con el que batalló Henry Moore aún sigue entre nosotros. Los datos observados nos suministran información. ¿Cuál es la importancia de esa información? ¿Podemos saber cómo se generaron en la economía los datos observados para poder situarlos en el contexto de una teoría?

Bastará un ejemplo de considerable interés teórico para ilustrar algunos de los problemas de la identificación de los datos observados. En algunas industrias (por ejemplo, computadoras, relojes digitales y televisores en color), ha existido una relación inversa entre el precio y las cantidades vendidas: los precios han bajado y las cantidades vendidas han aumentado. ¿Es ésta una manifestación empírica de que las curvas de oferta a largo plazo de estas industrias tienen pendiente negativa (son industrias de costes decrecientes)? Una posibilidad es que los datos observados sean generados por una demanda creciente y una curva de oferta a largo plazo de pendiente negativa.

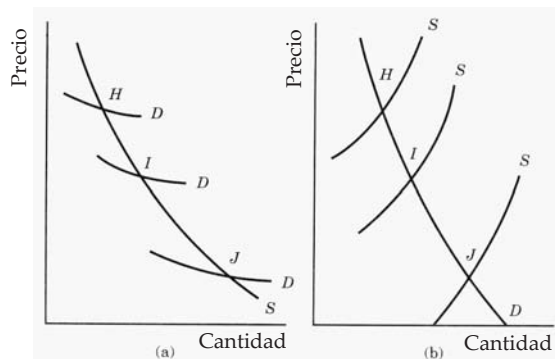
Pero los datos podrían generarse de otras formas. Una empresa o empresas que tienen poder de monopolio introducen un nuevo producto y fijan su precio en consecuencia.

Con el paso del tiempo entran nuevas empresas en la industria debido a que hay un exceso de beneficios y presionan a la baja sobre el precio. Una curva de demanda de pendiente negativa y unas curvas de oferta que se desplazan hacia fuera como consecuencia de un aumento de la competencia generan los datos observados.

Otra posibilidad es que las industrias observadas tengan elevadas tasas de desarrollo tecnológico. Los datos son generados por una curva de demanda de pendiente negativa con curvas de oferta de pendiente positiva a largo plazo que se desplazan hacia fuera: la mejora de la tecnología desplaza las curvas de oferta hacia fuera.

Los paneles (a) y (b) de la Figura 16.3 muestran las tres formas posibles de generar los datos representados por los puntos de precio y cantidad *H*, *I* y *J*. El panel (a) indica que la industria tiene una curva de oferta a largo plazo de pendiente negativa. El (b) indica la explicación del descenso de los precios con el paso del tiempo basada tanto en el aumento de la competencia como en la mejora de la tecnología. Desgraciadamente, los datos no pueden decirnos dónde se generaron.

Figura 16.3 Un ejemplo del problema de identificación



Naturalmente, decir que la medición estadística cambia en función de la teoría no es decir que depende totalmente de la teoría. No es decir que la teoría es determinante; simplemente ofrece una variedad limitada de interpretaciones que pueden extraerse de la estadística.

LA MACROECONOMÍA Y EL ANÁLISIS EMPÍRICO

Es difícil realizar estudios empíricos en microeconomía, pero aún lo es más en macroeconomía, ya que todo tiende a estar interrelacionado. Una de las primeras aportaciones fue la de W. S. Jevons.

La teoría de las manchas solares de Jevons

W. S. Jevons (1835–1882) fue uno de los pioneros en las técnicas matemáticas y la teoría de la utilidad, por lo que recibió muchos elogios. Aunque actualmente es más conocido por sus aportaciones microeconómicas a la teoría neoclásica, son sus intentos empíricos de medir las relaciones macroeconómicas los más conocidos en la historia de la econometría. El suyo fue uno de los primeros intentos de realizar estudios empíricos macroeconómicos formales. Mientras que sus investigaciones microeconómicas fueron alabadas, sus estudios estadísticos macroeconómicos sobre los ciclos económicos no fueron muy bien recibidos por el resto de los economistas. De hecho, a menudo fueron ridiculizados.

Jevons tenía interés en descubrir la causa de los ciclos económicos que hacían fluctuar los precios. Como la conducta cíclica no parecía estar relacionada con la conducta individual maximizadora de la utilidad, pensaba que debía haber una causa en la naturaleza: algún fenómeno natural que provocaba las fluctuaciones. Las investigaciones preliminares lo llevaron a creer que la causa de las fluctuaciones de la actividad económica probablemente tenía algo que ver con los fenómenos meteorológicos. Pensó que la causa probable eran las manchas solares (las fluctuaciones de la actividad del sol)⁵.

Jevons partió específicamente de la hipótesis de que las manchas solares tienen ciclos que se producen con una periodicidad de 11,1 años y que estos ciclos generan ciclos meteorológicos, los cuales generan, a su vez, ciclos económicos. Para contrastar su teoría, Jevons analizó datos agrícolas sobre las fluctuaciones de las cosechas, de los que se disponía desde los siglos XIII y XIV. Trató de relacionar esas fluctuaciones de las cosechas con estimaciones del siglo XIX de la actividad de las manchas solares que sugerían una periodicidad de 11,1 años. Suponiendo que la duración del ciclo de las

⁵ La idea de que las fluctuaciones económicas son causadas por manchas solares tiene una cierta connotación humorística. Es importante recordar que la explicación alternativa anterior de J. S. Mill tenía que ver con los cambios del “clima comercial”. No había ninguna explicación de por qué cambiaba el clima o por qué el cambio parecía tener una cierta regularidad. Dado eso, era lógico que los economistas interesados en endogeneizar el ciclo recurrieran a fenómenos físicos como las manchas solares. Para un excelente análisis de la obra de Jevons sobre las manchas solares, véase Sandra J. Peart, “Sunspots and Expectations: W. S. Jevons’s Theory of Economic Fluctuations”, *Journal of the History of Economic Thought*, 13, nº 2, otoño, 1991, págs. 243–265.

manchas solares no había cambiado, comparó los dos superponiendo sus datos en una seca de once años y realizó un análisis visual de sus datos. Observó que el “ajuste” era relativamente bueno; los ciclos parecían coincidir. A continuación examinó los ciclos del crédito comercial durante el siglo XIX y descubrió un ciclo medio de 10,8 años. Llegó a la conclusión de que la causa probable del ciclo económico eran las manchas solares.

La *teoría de las manchas solares de Jevons* no fue seguida por los economistas en el siglo XIX, los cuales pensaban en su mayoría que era demasiado estrambótica. Debe mencionarse principalmente porque es un intento de utilizar la estadística para desarrollar y contrastar una teoría macroeconómica y convierte así a Jevons en un pionero de los métodos econométricos.

Las aportaciones de Moore a la macroeconomía

El ciclo económico ha sido un duradero fenómeno económico y no es sorprendente que las aportaciones de Moore a la estimación de la demanda de cosechas fueran complementadas con una aportación macroeconómica. En macroeconometría, la principal aportación de Moore fue tanto desarrollar una teoría del ciclo económico como intentar medirlo estadísticamente. Para analizar el ciclo económico, la *curva de demanda dinámica de Moore* estaba aún más justificada. Mientras que existía una teoría estática de la demanda, no existía ninguna teoría similar del ciclo económico. Moore sostenía que para explicar esas fluctuaciones no era útil un método apriorístico basado en el supuesto *ceteris paribus*.

Al igual que Jevons, eligió los ciclos meteorológicos como causa exógena de las fluctuaciones económicas. Combinó esta idea con su hallazgo de una curva de demanda de arrabio de pendiente positiva como explicación del ciclo económico. Su razonamiento, que consta de cinco partes, es el siguiente:

1. Las precipitaciones aumentan y la cosecha aumenta.
2. La balanza comercial aumenta.
3. La demanda, el precio y la cantidad de bienes de los productores aumentan.
4. El empleo aumenta, por lo que la demanda de cosechas aumenta.
5. El nivel general de precios sube.

Cuando las precipitaciones disminuían, el proceso se invertía. Moore utilizó el análisis estadístico para apoyar su argumentación.

El análisis inicial de Moore fue criticado por Philip Wright, que en un artículo escrito en 1915 ajustó la medida de las precipitaciones teniendo en cuenta las que eran relevantes para la agricultura en lugar de utilizar la cantidad anual total de precipitaciones. Mostró que la relación estadística desaparecía. Su argumentación minó realmente el análisis estadístico de Moore, lo que llevó a Moore a extender su estudio a más países, en el que observó que los ciclos duraban ocho años. En 1923, escribió otro libro más minucioso sobre el tema, en el que los factores meteorológicos no son más que una de las numerosas causas económicas y sociales.

La ampliación de la teoría para incluir múltiples causas fue acogida favorablemente, pero su análisis más profundo de los ciclos meteorológicos, en el que puso énfasis en que Venus aparece entre la tierra y el sol cada ocho años, llevó a llamar a su teoría



Clement Juglar

Mientras que Jevons y Moore enfocaron el análisis de los ciclos económicos esencialmente de una manera estadística, buscando una causa periódica de un acontecimiento periódico (el ciclo económico), Clement Juglar (1819–1905) enfocó la cuestión de una forma esencialmente histórica. Aunque Juglar recurrió mucho a la estadística, empleó datos tanto cualitativos como cuantitativos para examinar cada ciclo en un intento de encontrar peculiaridades entre los ciclos. Este enfoque no requería

una explicación externa y se basaba en un razonamiento económico sensato combinado con un minucioso análisis de la historia y las instituciones de la época. Así pues, mientras que Jevons y Moore fueron precursores de la econometría moderna, Clement Juglar fue un precursor del enfoque estadístico institucional o razonado de los datos económicos. Este enfoque ponía mucho menos énfasis en la teoría y mucho más en la sensibilidad que el análisis econométrico moderno.

“la teoría de los ciclos económicos basada en Venus”. El enfoque de los ciclos económicos de Moore no fue seguido por otros autores, pero sirvió en alguna medida de base a los estudios econométricos posteriores y preparó el terreno para el análisis de los economistas institucionales.

Wesley C. Mitchell: empirista heterodoxo

Uno de los primeros institucionalistas, Wesley C. Mitchell, se alejó significativamente de los economistas neoclásicos ortodoxos en las cuestiones relacionadas con el análisis empírico en la macroeconomía. Los estudios de Moore constituyen un útil punto de partida para analizar el método empírico de Mitchell, que desarrolló durante la primera mitad del siglo XX y que fue el enfoque inicial del National Bureau of Economic Research (NBER). Este método se aceptó, entre otras razones, porque el enfoque estadístico más formal de Moore planteaba problemas.

Mitchell expuso su idea de la relación que debía existir entre la teoría y el análisis empírico en su primer estudio sobre los ciclos económicos:

Quien trata de comprender el recurrente flujo y reflujo que caracterizan hoy la actividad económica encuentra estas numerosas explicaciones [de los ciclos económicos] tanto sugerentes como desconcertantes. Todas son verosímiles, pero ¿cuál es válida? Ninguna excluye necesariamente al resto, pero ¿cuál es la más importante? Cada una puede explicar ciertos fenómenos; ¿hay alguna que los explique todos? ¿O pueden combinarse estas distintas explicaciones y constituir una teoría coherente que sea totalmente adecuada?

Existen pocas esperanzas de obtener una respuesta a estas preguntas siguiendo el proceso lógico de probar y criticar las teorías. Pues por ingeniosas y coherentes que sean, tienen esca-

so valor si no explican mejor los fenómenos de los ciclos económicos. Es estudiando los hechos que las teorías pretenden interpretar como deben contrastarse éstas.

Pero cambiaría la perspectiva de la investigación si contrastáramos cada teoría por separado reuniendo datos para confirmarla o refutarla. Pues lo que interesa no es la validez de las ideas de un autor sino comprender claramente los hechos. La principal tarea es observar, analizar y sistematizar los fenómenos de la prosperidad, la crisis y la depresión. Y existen mejores perspectivas de prestar un servicio si se aborda esta tarea directamente que si se sigue el camino contrario de examinar los fenómenos en relación con las teorías.

Este plan de abordar los hechos directamente no impide en modo alguno utilizar libremente los resultados logrados por otros. Sus conclusiones sugieren, por el contrario, algunos hechos que hay que buscar, algunos análisis que hay que hacer, algunos mecanismos que hay que probar. De hecho, toda la investigación sería rudimentaria y superficial si no buscáramos ayuda en todos lados. Pero la ayuda que se necesita es una ayuda para hacer un examen nuevo de los hechos⁶.

El enfoque de Mitchell era pragmático; no pensaba que fuera importante contrastar realmente las teorías sino que para él las teorías eran un útil telón de fondo para interpretar las observaciones empíricas. En consonancia con esta idea, para Mitchell la economía no era una ciencia sino un arte para ayudar a formular la política económica. Para él no existía en última instancia ninguna teoría inmutable que pudiera especificarse en un claro modelo; la economía era demasiado compleja y experimentaba continuos cambios estructurales. Dados esos complicados cambios, la formulación de teorías generales era como un juego; la única teoría aceptable era el sentido común informado y la economía sólo podía comprenderse conjugando atentamente el sentido común con el análisis estadístico.

Aunque los datos no fueran adecuados en un sentido científico formal para contrastar las teorías, lo eran para contrastar algunas hipótesis sobre la conducta de los ciclos. En un libro posterior, *Measuring Business Cycles* (Burns y Mitchell, 1946), Mitchell contrastó la hipótesis de Schumpeter sobre la relación entre diferentes ciclos y la rechazó. También contrastó su propia hipótesis de que la conducta cíclica sufría un cambio secular a largo plazo, que tanto él como su coautor también rechazaron. Sí encontraron cambios, pero eran irregulares y aleatorios. Fueron capaces, pues, de “contrastar” las hipótesis informalmente por medio de contrastes estadísticos formales –como los tests de correlación y los contrastes *F* de significación– y juicios de valor basados en información de las instituciones y de los datos. Mientras que en el enfoque científico los contrastes formales determinan la validez o la falsedad de una teoría, para Mitchell esos contrastes eran meras ayudas al sentido común y a las valoraciones subjetivas. El enfoque utilizado por Mitchell para examinar los datos y realizar el análisis empírico económico fue empleado por los macroeconomistas ortodoxos en Estados Unidos durante la década de 1930.

La medición y la recogida de datos

Algunos datos, como el precio del carbón, pueden recogerse y utilizarse simplemente. Pero a menudo hay que construir datos acordes con los conceptos teóricos. Hay que

⁶ W. C. Mitchell, *Business Cycles and Their Causes*, Berkeley, California University Memoirs, 1913, vol. 3, págs. 19–20.

definir unos conceptos cuantificables y después recoger datos. Esa tarea suele ser difícil y exigente. Veamos algunos ejemplos.

Los economistas utilizan un concepto del nivel general de precios, pero no existe una medida de todos los precios de la economía. Desde la década de 1940, las subidas del nivel general de precios (inflación) han sido objeto de mucha atención. Antes de que pudiera medirse la inflación, era muy trabajoso construir medidas del nivel general de precios. En *The Making of Index Numbers* (1922), Irving Fisher (1867–1947) examinó algunos de los problemas que plantea la construcción de números índice para medir los precios y la actividad económica. Se confiaba en que eliminando los bienes intermedios y ponderando correctamente los bienes finales, se podría construir un índice que midiera las variaciones del nivel general de precios. Con esa medida sería posible precisar más el concepto de inflación y contrastar las hipótesis sobre las relaciones entre las variaciones de la oferta monetaria y las variaciones de los precios. Debe señalarse que la oferta monetaria no es un sencillo dato que pueda recogerse y analizarse: hay que construir medidas de la oferta monetaria. Hay muchos economistas que han dedicado una gran parte de su vida a trabajar en el campo de la medición y la recogida de datos.

Otros han hecho grandes aportaciones en el campo de la contabilidad nacional. La teoría keynesiana pidió a gritos medidas de la renta nacional, del consumo, del gasto, del ahorro y del gasto de inversión. Estos conceptos teóricos macroeconómicos exigían la resolución de cuestiones conceptuales enormemente difíciles antes de poder realizar trabajo cuantitativo en la recogida de datos. Sir Richard Stone (1913–1991) y James Meade (1907–1995), ambos Premios Nobel de economía, desarrollaron una contabilidad nacional para Gran Bretaña que encajaba en el molde teórico keynesiano.

En Estados Unidos, la contabilidad nacional fue estudiada por el Premio Nobel Simon Kuznets (1901–1985), que realizó su tesis doctoral bajo la dirección de Wesley Mitchell, a cuyas órdenes continuó trabajando en el National Bureau of Economic Research. Las principales aportaciones de Kuznets fueron la construcción de medidas de la renta nacional para Estados Unidos y el uso de la estadística para medir y comparar las pautas de crecimiento de diferentes países. La contabilidad nacional que Kuznets ayudó a crear fue un importante ingrediente de los modelos macroeconómicos poskeynesianos.

Wassily Leontief, también Premio Nobel de economía, contribuyó a organizar la recogida de datos; desarrolló el análisis input-output, práctico instrumento de planificación para abordar las interrelaciones económicas. Leontief ha criticado duramente la construcción moderna de modelos económicos convencionales, que carece de contenido empírico. Aboga por la dedicación a la aplicación práctica de la economía y por el trabajo con datos en lugar de la construcción de sofisticados modelos matemáticos. Su artículo, "Theoretical Assumptions and Nonobserved Facts" (1971), es una de las mejores críticas que pueden encontrarse a la construcción de modelos desde la torre de marfil.

Otros dos economistas que contribuyeron a la cuestión de la recogida de datos fueron Abram Bergson (1914–) y Alexander Gerschenkron (1904–1978). Bergson fue un capacitado teórico que escribió un artículo clásico sobre economía del bienestar a los veinticuatro años, cuando era estudiante de doctorado. Llegó a ser decano de American Sovietologists y realizó una labor fundamental en la medición de la actividad económica en la Unión Soviética. Antes que ésta se desintegrara, solía decirse que los planificadores soviéticos utilizaban medidas de la actividad de su economía que se elabora-

ban en Estados Unidos, porque eran más fiables que sus propias estadísticas. Bergson desempeñó un papel decisivo en la transformación del Russian Center de la Universidad de Harvard en un importante centro de investigación para el estudio de la sociedad soviética.

Gerschenkron nació en Rusia, como Kuznets, pero estudió economía en Viena durante la década de 1920. Fue colega de Kuznets y Bergson en Harvard. Aunque poco prolífico, fue un profesor de profesores que dominaba muchas lenguas y publicó ensayos críticos sobre Pasternak y sobre una traducción de *Eugene Onegin* de Pushkin realizada por Nabokov. Realizó una importante labor en la medición del crecimiento, especialmente en la Unión soviética, y fue capaz de mostrar que la selección del año base utilizado para elaborar un índice de producción industrial influía en las tasas de crecimiento que mostraba ese índice. Sus investigaciones revelaron que el crecimiento soviético no era tan rápido como indicaban los planificadores soviéticos debido a que sus mediciones estaban sesgadas.

LA APARICIÓN DE LA ECONOMETRÍA

Hacia la década de 1960, el enfoque utilizado por Mitchell para realizar análisis empíricos en macroeconomía era un enfoque minoritario y fue sustituido por el enfoque econométrico tanto en microeconomía como en macroeconomía por diversas razones: (1) las nuevas mejoras de los métodos estadísticos y econométricos, que evitaban algunos de los problemas de Moore; (2) el ferviente deseo de los economistas y de la sociedad de aplicar y contrastar con precisión las teorías; (3) el desarrollo de la economía matemática; (4) la esperanza de que la econometría convirtiera la economía en una ciencia exacta; y (5) los brillantes y tenaces defensores de los métodos econométricos que hicieron proselitismo en favor de su enfoque.

E. J. Working y el problema de identificación

Uno de los avances que impulsaron el enfoque econométrico en microeconomía fue el método de E. J. Working (1900–1968) para abordar el problema de identificación. Una sencilla correlación entre el precio y la cantidad que dé lugar a un “buen ajuste” de los datos apenas significa nada, ya que la teoría económica establece que el precio y la cantidad son determinados por la interacción de la oferta y la demanda. ¿Quiere eso decir que se ha encontrado una curva de oferta o una curva de demanda?

Working demostró que si se podía especificar independientemente la oferta, de manera que se pudiera conocer con precisión la relación de oferta y cómo se desplazaría, los puntos obtenidos estimarían una curva de demanda. O si se pudiera especificar independientemente la relación de demanda, se podría estimar una curva de oferta. Si no se pudiera especificar independientemente ninguna de las dos, no se podría estimar una curva de oferta o una curva de demanda sin más información.

Esta “solución” al problema de identificación permitió, al menos en principio, especificar relaciones empíricamente estáticas, aunque no se cumplieran las condiciones *ceteris paribus*. Se creía que a medida que mejorara la tecnología (lo cual ha ocurrido con

las computadoras), mejorarían las relaciones entre la teoría estática y la teoría empírica y la medición empírica.

La teoría keynesiana y la macroeconomía

No fueron los avances realizados en microeconomía los que impulsaron principalmente la econometría en la década de 1930 sino los avances realizados en macroeconometría. La Gran Depresión llevó a los economistas a dedicarse a la macroeconomía. A finales de la década de 1930, la teoría keynesiana estaba arrasando en macroeconomía y se realizaron enormes esfuerzos para dar una explicación satisfactoria a la Depresión y formular medidas económicas para hacerle frente. La historia de la econometría desde la década de 1930 hasta la de 1960 gira, pues, en torno a la macroeconometría.

El interés por construir modelos macroeconómicos en la década de 1930 era lógico. En esa época la macroeconomía keynesiana influyó enormemente en la macroeconomía y se intentó encontrar equivalentes empíricos a la teoría keynesiana. Se realizaron algunas estimaciones del multiplicador. Colin Clark lo situó entre 1,5 y 2,1; Kalecki en 2,25 aproximadamente.

Naturalmente, el multiplicador sólo tenía sentido si también lo tenía la teoría keynesiana, por lo que se hizo un gran esfuerzo para averiguar empíricamente si la teoría keynesiana era correcta. Se intentó medir la relación entre el consumo y la renta, lo que Keynes había llamado “función de consumo”. Durante este periodo, también se perdió la fe en la tendencia automática de las fuerzas económicas a llevar a la economía al pleno empleo y aumentó en la misma medida el interés por la planificación central, para la cual había que estimar relaciones en la economía. No es sorprendente, pues, que se realizaran importantes investigaciones en centros como el Netherlands Central Planning Bureau.

Ragnar Frisch, Jan Tinbergen y el desarrollo de grandes modelos macroeconómicos

Uno de los económetras más influyentes a finales de los años 20 y principios de los 30 fue el economista noruego Ragnar Frisch (1895–1973). Frisch tenía unos profundos conocimientos de matemáticas e hizo aportaciones tanto a la macroeconometría como a la microeconometría y desempeñó un importante papel en la reconducción de la economía empírica, alejándola del enfoque institucional y acercándola al enfoque econométrico. De hecho, fue él quien acuñó el término *econometría*. Aunque realizó algunos importantes descubrimientos en microeconometría (llevó a cabo un concluyente análisis matemático del problema de identificación de Working y demostró que el estimador por mínimos cuadrados ordinarios estaba sesgado), fue su aportación a la macroeconometría la que explica su importancia. Junto con Jan Tinbergen, desempeñó un importante papel en la creación del campo de la macroeconometría desarrollando un modelo macroeconómico de la economía. Su aportación principal se encuentra en su libro *Statistical Confluence Analysis by Means of Complete Regression Systems* (1934), donde afirma que la mayoría de las variables económicas están interconectadas simultáneamente en “sistemas confluentes” en los que no es posible alterar ninguna variable independientemente; desarrolló diversos métodos para resolver estos problemas.

Jan Tinbergen (1903–1994), amigo de Frisch, fue reclutado por la Liga de Naciones en 1936 para realizar contrastes estadísticos de las teorías de los ciclos económicos. Su informe se publicó en 1939 con el título de *Statistical Testing of Business Cycle Theories*. Se dedicó a desarrollar teorías macroeconómicas dinámicas a partir de los datos y a contrastarlas. Desarrolló una teoría del ciclo económico o modelo de la macroeconomía que mostraba tendencias cíclicas.

Algunos econométricos como Frisch y Tinbergen reconocieron que la investigación econométrica en macroeconomía era conceptualmente mucho más difícil que en microeconomía. En microeconomía, preocupaba la identificación con dos ecuaciones estructurales independientes, la oferta y la demanda; en macroeconomía, la teoría sugería que había un gran sistema de ecuaciones interdependientes que subyacían a las fuerzas macroeconómicas. El investigador tenía que extender de alguna manera el análisis microeconómico casi *ad infinitum* para un gran número de ecuaciones, especificar un sistema de ecuaciones estructurales y contrastar esas ecuaciones.

Fue a esta tarea a la que se dedicaron Frisch y Tinbergen y ambos recibieron el Premio Nobel por sus aportaciones. Su objetivo era, como el de Moore, no sólo contrastar la validez de una teoría: les interesaba la política económica. Creían que si pudieran especificar un conjunto estructural de ecuaciones que describieran la economía, podrían formular un conjunto de medidas económicas para alterar la estructura de esas ecuaciones y lograr por medio de esas medidas unos resultados deseables en la economía.

Los trabajos de Tinbergen fueron criticados duramente tanto por John Maynard Keynes como por Milton Friedman, que eran contrarios a todo el proceso y a las implicaciones que se derivaban de él. Sostenían que los procedimientos de estimación de Tinbergen utilizaban los mismos datos para formular el modelo que para contrastar las posibles teorías rivales, lo que hacía que los tests normales de significación estadística fueran irrelevantes. Sus ideas eran fruto de su convicción de que la econometría no puede sustituir al sentido común informado. La macroeconometría planteó importantes cuestiones incluso en sus etapas iniciales.

Trygve Haavelmo y la revolución probabilística en econometría

A Trygve Haavelmo (1911–), economista noruego que estudió con Ragnar Frisch, se le ha atribuido el mérito de introducir el *enfoque probabilístico* en la econometría y la teoría económica⁷. Antes de que se introdujera este enfoque, los economistas suponían que las teorías económicas subyacentes que trataban de medir eran exactas. Si se pudiera mantener realmente constante todo lo demás, se tendría una relación exacta. Haavelmo criticó ese supuesto, afirmando que deberíamos tratar las teorías económicas como teorías probabilísticas que no describen relaciones exactas sino relaciones probabilísticas.

Antes de que se publicara el artículo de Haavelmo “The Probability Approach to Econometrics” (1944, aunque circuló mucho en forma manuscrita antes de 1941), los

⁷ La econometría es tan joven que su historia no se ha analizado hasta hace poco. No es raro encontrar discrepancias sobre qué economistas han sido más importantes. Por ejemplo, Mary Morgan afirma que Haavelmo introdujo el enfoque probabilístico en la econometría y la economía, pero Philip Mirowski sostiene que fueron otros, como el Premio Nobel T. J. Koopmans (1910–1984).



La cliometría y Robert W. Fogel

Una de las ramas interesantes y controvertidas del desarrollo de métodos cuantitativos ha sido la aplicación de la econometría a la historia. Este nuevo campo se ha denominado nueva historia cuantitativa o *cliometría* (en la mitología griega Clío era la musa de la historia). El nuevo historiador más destacado es Robert W. Fogel (1926–), que publicó en 1964 *Railroads and American Economic Growth: Essays in Econometric History*. En este estudio, Fogel combinó la economía neoclásica con la inferencia estadística y puso en duda muchas conclusiones que los historiadores literarios habían extraído de sus estudios de las relaciones entre los ferrocarriles y el crecimiento económico de Estados Unidos.

Otros economistas comenzaron a practicar la cliometría y se publicó abundante li-

teratura. También hubo numerosos debates sobre la legitimidad de la nueva metodología. A. H. Conrad y J. R. Meyer habían publicado un controvertido artículo en 1958, “The Economics of Slavery in the Ante-Bellum South”, en el que rechazaban la conclusión de que la esclavitud no era una institución rentable. Fogel y S. L. Engerman (1936–) publicaron *Time on the Cross: The Economics of American Negro Slavery* (1974), donde aceptaban y ampliaban la tesis de Conrad y Meyer con una gran cantidad de datos e investigaciones. Esta nueva aplicación de la economía neoclásica y de la econometría a la historia ha suscitado una enorme controversia en el campo de la historia y es otro ejemplo de la incursión de la economía en otras disciplinas.

económetras utilizaban métodos estadísticos, pero creían implícita o explícitamente que la teoría de probabilidades tenía poco que ofrecer y que las leyes subyacentes que estaban tratando de encontrar eran leyes exactas. Haavelmo sostenía que como la teoría de probabilidades subyacía a los métodos estadísticos, no era correcto utilizar métodos estadísticos sin aceptar que se estaban buscando leyes probabilísticas. La aceptación del carácter probabilístico de las leyes económicas permite utilizar formalmente muchas técnicas y contrastes estadísticos que antes se utilizaban sin fundamentos formales; se encuentra en el fondo del enfoque econométrico moderno. Haavelmo recibió el Premio Nobel de economía en 1989.

La Comisión Cowles y su método

El enfoque probabilístico de Haavelmo fue aceptado por los investigadores de la Cowles Commission for Research in Economics, que fue fundada en 1932 por Alfred Cowles III, acaudalado asesor de inversiones. Cowles reunió a un grupo de brillantes economistas, entre los que se encontraban Irving Fisher, Harold Hotelling (1895–1973) y Ragnar Frisch, y los puso a trabajar en la aplicación de métodos matemáticos y estadísticos al estudio de cuestiones económicas. La Comisión Cowles estuvo inicialmente en Colorado Springs, pero en 1937 se trasladó a Chicago, donde permaneció hasta que se mudó a su sede actual, Yale, en la década de 1950.

Una gran parte de lo que hoy se considera investigación econométrica habitual fue realizada por la Comisión Cowles. Entre sus investigaciones se encuentran la de averiguar si el estimador por mínimos cuadrados ordinarios estaba sesgado a la baja (se observó que estaba sesgado nada menos que un 25 por ciento); aplicar a los conjuntos de datos pequeños el enfoque de Monte Carlo; y trabajar sobre cuestiones relacionadas con la convergencia asintótica y la existencia de estimadores insesgados.

Debe recordarse que en esa época las dificultades para realizar cálculos eran enormes, ya que no existía la computadora tal como se conoce actualmente. No se escribía simplemente en una computadora “Buscar estimador MCO” o “Buscar estimación por máxima verosimilitud” y se obtenía el resultado. El trabajo se realizaba manualmente. La Comisión Cowles supuso, al igual que Haavelmo, que el mejor enfoque econométrico era el probabilístico, en el que se suponía que los términos de error de las ecuaciones estructurales seguían una determinada distribución. Este enfoque probabilístico llegó a conocerse con el nombre de método de la Comisión Cowles. Uno de los modelos econométricos más famosos que surgieron de la Comisión Cowles fue el modelo macroeconómico Klein-Goldberger (una mejora de modelos anteriores de Klein), que fue la primera representación empírica del amplio sistema keynesiano. Contení 63 variables, muchas de las cuales eran endógenas y 43 eran predeterminadas. De esas 43 variables predeterminadas, 19 eran exógenas y 24 retardadas.

LA CAÍDA EN DESGRACIA DE LA MACROECONOMETRÍA

Durante la década de 1960, se desarrollaron muchos modelos macroeconómicos de tipo keynesiano que tenían un cierto aire científico. Fueron el modelo del Data Research Institute (DRI), el modelo Wharton y varios modelos de la Reserva Federal. Estos modelos macroeconómicos continuaron gozando de simpatía para predecir la economía a principios de los años 70, pero a mediados de esa década perdieron aceptación. En su análisis de estos modelos, Roy Epstein afirma lo siguiente:

Los económetras aplicados perdieron la confianza en la década de 1970. Las perturbaciones económicas de la década comenzaron a invalidar las predicciones de los grandes modelos macroeconómicos estructurales y llevaron a los investigadores a revisar constantemente las especificaciones y las estimaciones de sus sistemas. Estas revisiones fueron acompañadas de un creciente número de estudios que comparaban la calidad de las predicciones de los grandes modelos con una nueva generación de simplistas modelos de series temporales univariantes. Estas comparaciones mostraron a menudo que los modelos estructurales no realizaban mejores predicciones que los modelos simplistas, lo que confirmaba aparentemente las predicciones que hizo Friedman en 1949⁸.

Las razones para criticar los modelos macroeconómicos eran similares a las razones por las que los economistas se opusieron a los estudios anteriores. En primer lugar,

⁸ Roy J. Epstein, *A History of Econometrics*, Chicago, University of Illinois at Chicago Press, 1987, pág. 205.

la validez de los contrastes estadísticos clásicos depende de que la teoría se desarrolle *independientemente* de los datos. Sin embargo, en realidad la mayoría de los investigadores económicos empíricos “explota los datos”, buscando el “mejor ajuste”, es decir, la formulación de la teoría que logra los mejores estadísticos r^2 , t y F (estadísticos que miden la probabilidad de que una teoría sea correcta). La explotación de los datos merma la validez de los contrastes estadísticos. En segundo lugar, incluso en los casos en los que se realizan correctamente los contrastes estadísticos, los reducidos datos de que se dispone hacen necesario utilizar variables aproximadas, que pueden o no ser adecuadas. La validez de los contrastes depende, pues, de que la variable aproximada sea adecuada, pero no existe ninguna medida para saber hasta qué punto lo es. En tercer lugar, casi todas las teorías económicas incluyen algunas variables inmensurables a las que puede recurrirse y a menudo se recurre para explicar resultados estadísticos que no se ajustan a la teoría. En cuarto lugar, generalmente es imposible reproducir contrastes econométricos, ya que los economistas raras veces (si es que alguna) pueden realizar un experimento controlado. Eso hace que la fiabilidad de cualquier resultado se desconozca y dependa de valoraciones subjetivas.

Robert Solow, macroeconomista y Premio Nobel, se hizo eco de la preocupación de una gran parte de los economistas por los modelos macroeconómicos formales cuando afirmó:

No creo que sea posible resolver estas discusiones econométricamente. No creo que la econometría sea un instrumento suficientemente poderoso o utilizable con series temporales macroeconómicas. Así que lo único que le queda a uno es hacer una especie de valoración sobre la estructura de la economía. Siempre se pueden utilizar modelos para apoyar una postura econométricamente, pero eso es demasiado fácil para ambas partes. No era posible encontrar un terreno empírico común⁹.

El cinismo con respecto a los contrastes econométricos ha llevado a muchos investigadores a adoptar una actitud displicente hacia sus trabajos estadísticos¹⁰. Como consecuencia, muchos estudios no pueden repetirse y mucho menos reproducirse y es habitual que haya errores en artículos empíricos publicados. Edward Leamer, economista de UCLA, resume esta idea:

los modelos econométricos se realizaban en el sótano del edificio y los cursos de teoría económica se enseñaban en la planta superior (la tercera). Me dejó perplejo el hecho de que se utilizara la misma lengua en los dos sitios. Aun más asombrosa era la transformación que sufrían algunos individuos que pecaban gratuitamente en el sótano y se convertían en los sacerdotes más puros cuando subían al tercer piso¹¹.

⁹ Robert Solow en Arjo Klammer (comp.), *Conversations with Economists*, Totowa, N. J., Rowman and Allanheld, 1984, pág. 137.

¹⁰ Para hacerse una idea de la situación actual de la econometría puede consultarse una encuesta realizada por Thomas Mayer en un artículo inédito. Centró la atención en la cuestión de la publicación selectiva de los resultados y preguntó cómo afectaba eso a la credibilidad que los economistas daban a los resultados empíricos de las revistas. El 26 por ciento declaró que les hacía mostrarse bastante escépticos; el 54 por ciento declaró que les hacía mostrarse algo escépticos; el 9 por ciento declaró que desconfiaba de todos los resultados econométricos, por lo que la publicación selectiva no era un problema; y el 8 por ciento declaró que era un problema de poca importancia. Esos resultados parecen representativos de lo que piensan los economistas.

¹¹ E. Leamer, *Specification Searches*, Nueva York, Wiley, 1978, prefacio.



Críticas modernas a los modelos macroeconómicos

Una de las críticas a los modelos macroeconómicos que ha recibido un gran respaldo se llama crítica de Lucas, porque fue realizada por Robert Lucas, macroeconomista que ha sido líder de la nueva revolución macroeconómica clásica*. Lucas sostenía que los actos de los individuos dependen de la política que esperan, por lo que la estructura del modelo cambia cuando se utiliza una política. Pero si cambia la estructura subyacente del modelo, cambiará la política adecuada y el modelo ya no será el adecuado. Es incorrecto, pues, utilizar modelos econométricos para predecir los efectos de la futura política.

Otros críticos modernos de los modelos macroeconómicos modernos son David Hendry, que sostiene que los macroeconómetras deben utilizar las técnicas más recientes y realizar numerosos contrastes para conseguir un ajuste de los datos; es decir, las relaciones estadísticas descubiertas deben tener prioridad sobre la teoría. El tercer crítico es Christopher Sims, cuyo argumento es algo parecido al de Hendry. Sostiene que los modelos actuales imponen demasiada estructura teórica a los datos y que sería mejor no imponer ninguna, considerar todas las variables esencialmente endógenas y utilizar técnicas estadísticas para descubrir las relaciones. Defiende el uso de métodos

basados en los vectores autorregresivos o de tipo ARIMA. Estos métodos toman simplemente todas las cifras que se quiera y, sin estructura, buscan la mejor estimación de cuáles serían esas cifras en el futuro si se mantiene la relación estructural temporal. Sólo la computadora conoce esa estructura subyacente.

El enfoque basado en un vector autorregresivo es una reencarnación moderna del enfoque de Mitchell, que centraba la atención en los datos con un mínimo de teoría. Los macroeconómetras tradicionales señalan que estos nuevos métodos no utilizan ninguna idea teórica sobre el funcionamiento de la economía. Los defensores de los vectores autorregresivos responden, como los críticos anteriores de la teoría econométrica, que los modelos macroeconómicos y los modelos estructurales tradicionales se basaban en una teoría tan limitada que es mejor no tener ninguna teoría.

* Al igual que ocurre con muchas ideas, los economistas anteriores a Lucas eran conscientes de estos problemas. Fueron analizados por la Comisión Cowles a finales de los años 40 y puede encontrarse en los trabajos de Jacob Marschak (1898–1977), Koopmans y A. W. H. Phillips de los años 50 y 60. Sin embargo, la influencia de la crítica se debe al trabajo de Lucas.

Sugiere que una manera de resolver el problema es utilizar la econometría bayesiana, en la que en cualquier contraste estadístico se tiene en cuenta el grado de creencia del investigador, pero eso es tan complicado que la mayoría de los investigadores continúan haciendo simplemente lo que siempre han hecho. Es esta dificultad de realizar contrastaciones empíricas la que ha generado la metodología retórica y la sociológica que describimos en el apéndice del Capítulo 1.

LA ECONOMETRÍA BAYESIANA

El enfoque bayesiano es una interpretación muy diferente del significado de la estadística. Propone una interpretación subjetiva de la estadística en lugar de una interpretación objetiva. Los bayesianos proponen abandonar la interpretación clásica y, por tanto, la econometría clásica tradicional. Ni que decir tiene que existe una notable controversia entre los estadísticos sobre el método bayesiano en comparación con el clásico. Para comprender una gran parte de la confusión que rodea a la realización de contrastaciones econométricas es fundamental comprender esta diferencia.

Para ver la distinción, supongamos que queremos estimar el valor de un parámetro. En la estadística clásica, se llega a una estimación específica del parámetro que satisfaga ciertas características, como los *criterios BLUE* (las siglas en inglés del mejor estimador lineal e insesgado). Debe tener, además, unas propiedades asintóticas deseables, por lo que cuando existe una gran cantidad de datos, la estimación converge hacia el verdadero valor del parámetro. El análisis clásico centra totalmente la atención en el estimador y en los estadísticos que lo caracterizan.

En el análisis bayesiano, la interpretación de un estimador es muy diferente. En lugar de realizar una estimación única a partir de los datos, el análisis bayesiano genera una función de densidad para los datos, que se llama función de densidad posterior. La función de densidad no es una distribución muestral. Sólo puede interpretarse en relación con una convicción previa sobre lo que uno creía. Normalmente se analiza como las probabilidades de ganar que atribuiría un investigador si apostara para acertar el verdadero valor de los datos. Es un concepto subjetivo de probabilidad en lugar de un concepto objetivo o frecuentista, como en el enfoque clásico.

Así pues, en el enfoque bayesiano hay que especificar el grado inicial de creencia y utilizar la evidencia empírica como un medio para cambiar ese grado de creencia. El investigador tiene tanto una función de densidad previa como una función de densidad posterior. En el análisis bayesiano, utiliza simplemente datos empíricos para modificar sus creencias previas, mientras que en el enfoque clásico intenta continuamente averiguar la verdadera naturaleza del modelo.

Los economistas apenas han utilizado métodos bayesianos. El motivo no es tanto que se opongan a la naturaleza filosófica subyacente de la probabilidad subjetiva como razones prácticas: (1) es difícil formalizar las creencias previas en una distribución formal; (2) es difícil la mecánica de encontrar la distribución posterior; y (3) es difícil convencer a otros de la validez de los resultados bayesianos, ya que están claramente contaminados o sólo pueden interpretarse mediante las creencias personales. A pesar de estos problemas prácticos, algunos económetras están seriamente comprometidos con la econometría bayesiana.

Los métodos bayesianos no se han impuesto mucho, pero ha surgido una oleada de quejas sobre lo poco que se enseña en realidad en los cursos de econometría lo que hacen los económetras. Por ejemplo, según Intriligator, Bodkin y Hsiao,

Al menos el 80 por ciento del contenido de la mayoría de los libros de texto de econometría existentes se refiere puramente a las técnicas económicas. En cambio, los económetras normalmente dedican el 20 por ciento o menos de su tiempo y esfuerzo a las técnicas econométricas *per se*; el resto lo dedican a otros aspectos del estudio, especialmente a la construcción de un

modelo econométrico relevante y al desarrollo de datos adecuados antes de las estimaciones y a la interpretación de los resultados después de las estimaciones¹².

La causa de esta diferencia se halla en que los profesores que enseñan econometría a menudo no son las personas que la realizan realmente. Como señalan Magnus y Morgan (1999), el análisis econométrico real se aprende haciéndolo, no estudiándolo. Está por ver si estas quejas llevarán a realizar mejores estudios empíricos en el futuro.

LOS ECONOMISTAS EXPERIMENTALES Y LA SIMULACIÓN

Recientemente, un grupo de economistas ha comenzado a adoptar un enfoque diferente para realizar análisis empíricos en economía. Utilizando animales o personas como compradores y vendedores de una mercancía no identificada y conociendo las condiciones subyacentes de oferta y demanda, tratan de averiguar si la teoría predice correctamente los resultados que se obtienen en los experimentos. Estos *economistas experimentales* sostienen que han demostrado algunas proposiciones económicas por medio de sus experimentos.

Examinemos un contraste que realizaron utilizando un procedimiento llamado “doble mercado oral de subastas”, en el que los compradores y los vendedores anuncian públicamente las ofertas. Vernon Smith, líder y autor de una gran parte de estos estudios, realizó un experimento de laboratorio en 1956 para averiguar si se alcanzaría el equilibrio en un doble mercado oral de subastas. Los estudiantes asumieron el papel de oferentes y demandantes y anunciaron sus precios. En quince minutos, con un mercado de catorce estudiantes en cada lado, el precio se aproximó mucho al de equilibrio; una vez que llegó al equilibrio, tendió a permanecer en él. Cuando la demanda se desplazó (cuando se dio a los estudiantes una hoja de papel con otras condiciones de demanda), el precio se ajustó relativamente deprisa al nuevo precio de equilibrio. Este experimento ha sido repetido por algunos otros economistas.

Este tipo de enfoque tiene varias aplicaciones posibles. Utilizando el método experimental, los economistas pueden ver cómo reaccionan los mercados en diferentes condiciones institucionales. En un experimento reciente, los investigadores montaron un mercado con unos precios declarados y lo compararon con un doble mercado oral de subastas. En un mercado con precios declarados, las empresas y los compradores anuncian un precio para un periodo de tiempo y se atienen a él. Los investigadores observaron que los precios tendían a ser más altos en los mercados con precios declarados que en los mercados de subastas, observación que llevó al Departamento de Transporte de Estados Unidos a pedir ayuda a los economistas experimentales para resolver un problema relacionado con la fijación del precio de los ferrocarriles y las barcas. Los ferrocarriles habían pedido al Departamento de Transporte que sustituyera las tarifas de transporte de mercancías negociadas en privado por tarifas anuncia-

¹² Michael Intriligator, Ronald Bodkin y Cheng Hsiao, *Econometric Models, Techniques, and Applications*, Upper Saddle River, N. J. Prentice-Hall, 1996, pág. xiv.

das públicamente, alegando que el anuncio público de un precio los protegería tanto a ellos como a los propietarios de pequeñas barcazas de la reducción no anunciada de los precios de los propietarios de grandes barcazas. Sin embargo, cuando los economistas experimentales simulaban los dos tipos de mercados, observaron que ocurría lo contrario: el anuncio de un precio tendía a generar unos precios más altos que la negociación privada y a perjudicar a los propietarios de pequeñas barcazas. Los ferrocarriles desistieron de su petición.

Los economistas experimentales también han contrastado el *teorema de Coase*, según el cual las partes que pueden perjudicarse, pero pueden negociar, negociarán un resultado eficiente, independientemente de cuál de ellas tenga el derecho legal a infligir daños. Los resultados experimentales confirmaron esta predicción. Sin embargo, en el experimento se observó que cuando se reconocía a los individuos el derecho legal lanzando una moneda al aire, no extraían casi inevitablemente toda la parte racional individual del excedente que predice la teoría de los juegos sino que se repartían casi inevitablemente el excedente por igual. Eso induce a pensar que la distribución se rige por una ética basada en la equidad, no por una maximización individual racional pura, lo cual sugiere a su vez que los individuos consideran que los derechos de propiedad asimétricos no son legítimos si se conceden aleatoriamente. Sin embargo, cuando los derechos de propiedad se concedían al individuo que ganaba un concurso de habilidad antes del experimento, los economistas experimentales observaban que dos tercios de los individuos que tenían el derecho de propiedad recibían la mayor parte del excedente conjunto, mientras que en el caso de la asignación aleatoria no ocurría así.

Dados los problemas que plantea la contrastación empírica de las teorías, no es sorprendente que estas investigaciones hayan cobrado importancia. Su aceptación por parte de los economistas tendría trascendentes implicaciones y requeriría no sólo que cambiara significativamente la formación de los economistas sino también su papel en la sociedad y su manera de enfocar los problemas económicos.

Una tendencia relacionada con ésta es el análisis realizado por medio de simulaciones. En estos estudios, se construyen modelos que tienen múltiples agentes que siguen unas sencillas reglas locales. A continuación se realizan simulaciones y se averigua qué reglas sobreviven y cuáles no. Eso permite elegir los supuestos en función de su supervivencia y no por medio de la introspección.

RESUMEN

Es difícil evaluar las tendencias recientes de la econometría. Su historia está llena de esperanzas y expectativas incumplidas. Estas esperanzas incumplidas son mayores en macroeconometría que en microeconometría. Debemos advertir, sin embargo, al lector que nuestra visión de la historia reciente de la construcción de modelos macroeconómicos puede ser demasiado pesimista. Los individuos que han construido estos modelos piensan que se han realizado progresos. Lawrence Klein y sus colegas han llegado a la siguiente conclusión:

Observamos que se han aprendido muchas e interesantes lecciones en más de cincuenta años de construcción de modelos macroeconómicos. Eso no implica, por supuesto, que los progre-

sos realizados en la construcción de modelos macroeconómicos hayan sido lineales o incluso monotónicos o continuos. Ha habido algunos reveses y retrospectivamente muchas cosas podrían haberse hecho de otra forma. Pero se han hecho progresos y creemos que nuestro conocimiento de la macroeconomía real es mucho mayor que hace cincuenta años¹³.

Esta opinión, no la nuestra, probablemente sea la dominante. No sería la opinión de los críticos de la econometría tradicional, quienes sostienen (1) que los modelos estructurales de la corriente principal no indican claramente qué estiman y qué contrastan y (2) que los defensores atribuyen a los modelos mucho más de lo que es razonable. No es el análisis empírico lo que ponen en cuestión los críticos; es el tipo de análisis empírico. Los ataques provienen de ambas partes. Los institucionalistas quieren que se preste mucha más atención a los datos cualitativos. Otros quieren que la computadora trabaje con los datos, sin las trabas de la teoría. Otros quieren contrastes más complicados que los que se utilizan actualmente.

Como la microeconometría centra la atención en cuestiones de equilibrio parcial, plantea problemas metodológicos menos graves. No obstante, tiene problemas y críticos. Concretamente, los críticos señalan que incluso la microeconometría requiere más información que la información de la que puede disponerse en la economía y que sin experimentos controlados los contrastes estadísticos clásicos no significan lo que pretenden significar. Al igual que en el caso de la econometría, los críticos se oponen por razones muy distintas: los institucionalistas sostienen que los economistas deben poner más énfasis en el empirismo de sentido común informado que integra mejor la información institucional e histórica; y los críticos bayesianos sostienen que necesitamos más contrastes técnicos que recojan el carácter subjetivo de la estadística.

Epstein, en su estudio de la historia de la econometría, recoge lo que piensan muchos críticos sobre las tendencias recientes de la econometría; dejaremos que sea él quien tenga la última palabra.

La econometría posiblemente se distinga de todas las ciencias por aspirar a lograr una gran precisión cuantitativa sin la ventaja que dan los experimentos controlados o las grandes muestras de poblaciones uniformes y estables. Hasta ahora la experiencia sugiere que incluso los mayores modelos tienen estructuras precisas pero simplistas que representan fenómenos reales con un número muy bajo de dígitos significativos. El programa de investigación de los institucionalistas estadounidenses... en cambio era cuantitativamente impreciso, pero hacía hincapié en un complejo enfoque histórico y desagregado para estudiar la estructura económica. Sus medidas económicas tenían más éxito cuando los problemas en cuestión eran bastante específicos y permitían realizar experimentos del tipo del "aprendizaje basado en la experiencia", por ejemplo, la elaboración de un programa de seguro de desempleo, la creación de una junta de mediación laboral o la administración de un programa de racionamiento. Otro factor clave era un minucioso conocimiento de las diversas circunstancias y motivos de los diferentes grupos económicos afectados por estas medidas. En cambio, hay algo de cierto en la observación de Vining (1949) de que a los económetras parece que les interesa nada menos que la "patología de civilizaciones enteras". Este estudio sugeriría que la imprecisión de muchos modelos econométricos es un resultado inevitable de las explicaciones extraordinariamente

¹³ Ronald Bodkin, Lawrence Klein y Kanta Marwah, *A History of Macroeconometric Model Building*, Brookfield, Vt., Elgar, 1991, págs. 553-554.

simplificadas de los fenómenos económicos. Quizá sea más fructífero que los análisis econométricos se realicen en un nuevo nivel en el que puedan discernirse más claramente las restricciones institucionales y la conducta individual¹⁴.

Términos clave

análisis estadístico	economistas experimentales
cliometría	empirismo de sentido común
criterios BLUE	enfoque probabilístico
curva de demanda dinámica de Moore	explotación de datos
econometría	medición sin teoría
econometría bayesiana	problema de identificación
econometría clásica	teorema de Coase
economía matemática	teoría de las manchas solares de Jevons

Preguntas para repasar, debatir e investigar

1. ¿Cómo podrían defenderse los partidarios del empirismo de sentido común de la crítica de que son simplemente incapaces de comprender las cuestiones técnicas que resuelve la econometría?
2. ¿Es la expresión “medición sin teoría” un resumen justo del enfoque institucionalista del análisis empírico?
3. ¿Cómo afecta la tecnología al desarrollo del pensamiento económico?
4. Distinga la econometría de la economía matemática.
5. ¿Cómo puede justificarse la curva de demanda de arrabio de pendiente negativa de Moore?
6. ¿Cómo explicaría la obtención de estimaciones diferentes de la elasticidad, dependiendo de que se realice una regresión del precio con respecto a la cantidad o de la cantidad con respecto al precio?
7. ¿Qué es el problema de identificación? ¿Cómo lo resolvió Working?
8. ¿Qué es el enfoque probabilístico en econometría? ¿Por qué es importante?
9. ¿Por qué socava la explotación de datos el enfoque econométrico clásico?
10. ¿Qué cree que habría pensado W. C. Mitchell del enfoque macroeconómico basado en vectores autorregresivos utilizado por Christopher Sims?

¹⁴ Roy J. Epstein, *A History of Econometrics*, Chicago, University of Illinois at Chicago Press, 1987, pág. 217-218.

11. Distinga entre el enfoque econométrico clásico y el bayesiano.
12. En esta ocasión la profesora despistada está escribiendo un artículo sobre los métodos empíricos en economía. Recuerda que en algún lugar de un artículo o, lo más probable, en un comentario publicado Keynes atacó el enfoque econométrico de Tinbergen. Le gustó tanto uno de los comentarios que hacía Keynes en ese artículo que lo apuntó, pero como es habitual en ella, olvidó anotar la referencia. La cita es la siguiente:

Se recordará que los setenta traductores de la Septuaginta fueron encerrados en setenta habitaciones con el texto hebreo y que, cuando salieron, llevaban consigo setenta traducciones idénticas. ¿Ocurriría el mismo milagro si se encerrara a setenta expertos en cálculos de correlación múltiple con los mismos datos estadísticos?

Su tarea es encontrar la referencia del artículo.

Lecturas propuestas

- Basmann, Robert y Nancy Wulwick, "Reflections on the History of Econometrics", *Methodus*, junio, 1992, págs. 154-165.
- Bodkin, Ronald, Lawrence Klein y Kanta Marwah, *A History of Macroeconometric Model Building*, Brookfield, Vt., Elgar, 1991.
- Burns, Arthur y W. C. Mitchell, *Measuring Business Cycles*, Nueva York, National Bureau of Economic Research, 1946.
- Colander, David y Reuven Brenner, *Educating Economists*, Ann Arbor, University of Michigan Press, 1992.
- Colander, David y Reuven Brenner, *Educating Economists*, Ann Arbor, University of Michigan Press, 1992.
- Epstein, Roy J., *A History of Econometrics*, Chicago, University of Illinois at Chicago Press, 1987.
- Fogel, Robert William, *Without Consent or Contract: The Rise and Fall of American Slavery*, Nueva York, W. W. Norton, 1989.
- Leamer, E., "Let's Take the Con Out of Econometrics", *American Economic Review*, 73, marzo, 1978, págs. 31-43.
- , *Specification Searches*, Nueva York, Wiley, 1978.
- Magnus, Jan R. y Mary S. Morgan (comps.), *Methodology and Tacit Knowledge: Two Experiments in Econometrics*, Nueva York, Wiley, 1999.
- Morgan, Mary S., *The History of Econometric Ideas*, Cambridge, Cambridge University Press, 1990.
- Smith, Vernon, "An Experimental Study of Competitive Market Behavior", *Journal of Political Economy*, 70, abril, 1962, págs. 111-137.
- Stigler, George, "Henry L. Moore and Statistical Economics", y "The Early History of Empirical Studies of Consumer Behavior", en *Essays in the History of Economics*, Chicago, University of Chicago Press, 1965.
- Stigler, Stephen M., *The History of Statistics*, Cambridge, Mass., Belknap Press of Harvard University Press, 1986.

17

El desarrollo del pensamiento económico heterodoxo moderno

*“Hay mucho del pasado que está en el presente,
por lo que también hay mucho del presente que estará en el futuro.”*

—John Kenneth Galbraith

AUTORES IMPORTANTES

JOSEPH SCHUMPETER	<i>The Theory of Economic Development</i> 1912
GUNNAR MYRDAL	<i>The Political Element in the Development of Economic Theory</i> 1930
MICHAL KALECKI	“Essays on Business Cycle Theory” 1933
F. A. HAYEK	“Economics and Knowledge” 1937
MAURICE DOBB	<i>Political Economy and Capitalism</i> 1937
LUDWIG VON MISES	<i>Human Action</i> 1940
JOAN ROBINSON	<i>An Essay on Marxian Economics</i> 1942
PAUL SWEEZY	<i>The Theory of Capitalist Development</i> 1942
CLARENCE AYRES	<i>The Theory of Economic Progress</i> 1944
JOHN KENNETH GALBRAITH	<i>American Capitalism</i> 1952
PIERO SRAFFA	<i>Production of Commodities by Means of Commodities</i> 1960
JAMES BUCHANAN Y GORDON TULLOCK	<i>The Calculus of Consent</i> 1962
PAUL BARAN Y PAUL SWEEZY	<i>Monopoly Capital</i> 1966
PAUL DAVIDSON	<i>Money and the Real World</i> 1972
I. M. KIRZNER	<i>Competition and Entrepreneurship</i> 1973
SAMUEL BOWLES Y HERBERT GINTIS	<i>Schooling in Capitalist America</i> 1976

Las discrepancias siempre han formado parte de la economía y así sigue siendo hoy. El periodo neoclásico concluyó en parte porque los economistas discrepantes o heterodoxos habían señalado los fallos de la economía neoclásica. La economía neoclásica respondió a esas quejas de tres formas: (1) hizo caso omiso de las críticas considerándolas infundadas; (2) incorporó las críticas al ámbito, el contenido y el método de la teoría dominante en su totalidad o en parte; y (3) encontró una solución para soslayar las cuestiones que planteaban problemas. En todo este proceso, las grandes escuelas de doctorado y centros de investigación, especialmente en Estados Unidos, abandonaron la economía neoclásica y comenzaron a construir modelos formales y eclécticos.

Como consecuencia de estos cambios de la economía, es más difícil ser heterodoxo hoy que cuando dominaba la economía neoclásica. El término “economía neoclásica” fue acuñado por Thorstein Veblen para tener un blanco contra el que dirigir sus críticas. Permitió a Veblen agrupar a Alfred Marshall con la economía clásica y frustrar así el intento de Marshall de encontrar un terreno común entre la ortodoxia, con su abstracta estructura teórica, y la heterodoxia, que hacía hincapié en los factores históricos e institucionales. Los economistas de la corriente principal en la época de Veblen no se llamaban a sí mismos neoclásicos; los llamaban así los economistas heterodoxos y el término se convirtió rápidamente en una caricatura negativa de las ideas de los economistas de la corriente principal más que en una caracterización de lo que creían realmente. Así continúa siendo hoy, en que muchos economistas heterodoxos critican la “economía neoclásica”. Les permite tener un blanco fácil contra el que disparar. Pero como señalamos cuando analizamos la microeconomía y la macroeconomía modernas, los ataques a la economía neoclásica a menudo no son aplicables a la economía moderna.

La esencia de la economía moderna es su enfoque basado en la construcción de modelos formales y eclécticos. No impone serias restricciones a los supuestos ni tiene el contenido ideológico que tenía la economía neoclásica. Como la economía moderna basada en la construcción de modelos formales es tan ecléctica y tan amorfa en sus supuestos y valores básicos, es difícil de atacar. ¿En qué parte de este enorme y amebico corpus teórico se puede golpear con precisión? Los economistas modernos de la corriente principal responden a la mayoría de las discrepancias refiriéndose a otra parte de la economía moderna como ejemplo de cómo está abordando la corriente principal esa cuestión, por lo que es difícil aislar y clasificar los grupos discrepantes. No obstante, algunos grupos heterodoxos siguen siendo suficientemente distintos como para justificar un análisis específico, siempre y cuando el lector recuerde nuestra advertencia sobre las limitaciones de las clasificaciones, a saber, que se hacen para aclarar cuestiones y comprenderlas mejor, pero que inevitablemente no hacen justicia a los grupos clasificados.

Los pensadores heterodoxos modernos se dividen aproximadamente en cinco grupos discrepantes: radicales, institucionalistas modernos, poskeynesianos, defensores de la elección pública y neoaustriacos. Estos grupos se han ordenado en la Tabla 17.1 según sus puntos de vista políticos, que van en distinto grado de liberales a conservadores. Cuando observe la tabla, recuerde que nuestro análisis de los economistas heterodoxos pretende mostrar la diversidad del pensamiento heterodoxo estadounidense moderno y servir de breve introducción a algunas interesantes lecturas; no pretende ser en modo alguno exhaustivo. Al ser un resumen, difumina algunas importantes diferencias que existen dentro de cada escuela.

LOS RADICALES

Bongo: Los seres humanos no deben comerse unos a otros.

Wowsy: ¡Por Dios bendito! No puedes decirle a la gente lo que tiene que comer y lo que no tiene que comer. Los hombres siempre se han comido unos a otros y siempre se comerán. Es lógico. No puedes cambiar la naturaleza humana.

Bongo: Amo a mis congéneres.

Wowsy: Yo también, con salsa.

Los economistas conservadores, como Wowsy, sostienen que los individuos nacen con unas ideas –como comerse a la gente o tener esclavos o ser un capitalista competitivo– y no hay forma de cambiarlas...

Los economistas radicales, a diferencia de los conservadores, creen que todas las ideas y las preferencias –como nuestro deseo de tener un Cadillac– son moldeadas por la sociedad en la que vivimos... Como nuestra ideología es determinada por nuestro entorno social, los economistas radicales sostienen que un cambio de nuestra estructura socioeconómica acabará cambiando la ideología dominante... Existe, pues, la esperanza de que surja una sociedad completamente nueva y mejor en la que la mayoría de las personas tengan nuevas y mejores ideas¹.

Los párrafos anteriores se encuentran al comienzo del libro de texto radical de introducción a la economía de Hunt y Sherman. La cita muestra un importante aspecto de la forma en que los radicales ven la economía. Creen que la ortodoxia acepta una parte excesiva del *statu quo*; los radicales quieren cambiarlo, no aceptarlo.

Los padres de los radicales modernos del siglo XX

La escuela radical tiene sus orígenes en el análisis de Marx, pero lo ha ampliado y ha ido más allá. A finales del siglo XIX, cuando estaba imponiéndose la economía neoclásica, Marx tenía pocos seguidores entre los economistas occidentales, debido en parte a sus ideas anticapitalistas inherentes. Las sociedades y sus instituciones no apoyan un análisis que defiende su propia destrucción. El análisis de Marx sí atrajo, sin embargo, a algunos que no eran economistas y unos pocos economistas marxistas han logrado un cierto estatus dentro de la profesión. Entre las décadas de 1930 y 1970, se publicaron algunas obras importantes de *economía marxista*, entre las que se encuentran *Political Economy and Capitalism* de Maurice Dobb (1937), *An Essay on Marxian Economics* de Joan Robinson (1942), *The Theory of Capitalist Development* de Paul Sweezy (1942) y *Monopoly Capital* de Paul Baran y Paul Sweezy (1966). El análisis de cuestiones marxistas se ha mantenido vivo en la revista *Monthly Review* y la editorial Monthly Review Press ha sido una salida para los libros de análisis marxista.

Maurice Dobb (1900–1976) fue el principal marxista académico británico entre las décadas de 1930 y 1960. Publicó su primer libro sobre iniciativa empresarial a los veinticinco años y continuó llevando una vida académica activa con aportaciones sobre el

¹ E. K. Hunt y Howard Sherman, *Economics*, Nueva York, Harper and Row, 1981, 4ª ed., pág. xxiv.

Tabla 17.1 Economistas heterodoxos

	Radicales	Institucionalistas
Ideas sobre la racionalidad individual	Las creencias de los individuos son las de su clase; la expresión de las ideas es extraordinariamente difícil en una sociedad capitalista.	La psicología individualista es incorrecta; los individuos aprenden los gustos a través de la cultura.
Ideas sobre la política económica	El Estado es un reflejo de la clase gobernante; es necesario introducir grandes cambios en la forma de gobierno para realizar serias reformas.	Defienden un aumento de la intervención del Estado.
Teoría de la producción	Algunos defienden la teoría del valor trabajo; otros la rechazan. Tienden a creer que los capitalistas extraen plusvalía de los trabajadores.	Las empresas utilizan reglas prácticas para fijar los precios; énfasis en las restricciones institucionales sobre la fijación de los precios.
Teoría de la distribución	Teoría de la distribución basada en las clases sociales y el poder de los grupos dirigentes.	Distribución determinada por las instituciones y la estructura legal; el mercado es menos importante.
Algunos importantes defensores vivos	Anwar Shaikh, Samuel Bowles, Herbert Gintis.	John Adams, Warren Samuels.
Revista principal	<i>Review of Radical Political Economics.</i>	<i>Journal of Economic Issues.</i>
Principales universidades de Estados Unidos que ponen énfasis en sus ideas	University of Massachusetts, New School for Social Research, University of Utah.	Colorado State University, University of Nebraska.
Ideas macroeconómicas	La economía tiende a sufrir crisis y desempleo sin una enorme intervención del Estado.	Se oponen a los modelos basados en la racionalidad global; los modelos relevantes deben tener más estructura institucional; apoyan generalmente las medidas keynesianas.

(continúa)

Tabla 17.1 (continuación)

Poskeynesianos	Defensores de la elección pública	Neoaustriacos
La incertidumbre hace que la racionalidad individual sea difícil.	Los individuos son racionales en todos los aspectos de la vida, incluida la política; la búsqueda de rentas es importante.	Individualismo radical; estrecha relación con la filosofía libertaria.
Tienden a defender la intervención del Estado.	El Estado es un reflejo de los intereses políticos de los individuos. Cuanto menor intervención del Estado, mejor. Firme oposición a la intervención del Estado como forma de búsqueda de rentas.	Firme oposición a la intervención del Estado por motivos morales; viola los derechos de los individuos.
Las empresas utilizan la fijación de los precios con un margen sobre los costes; margen determinado por la necesidad de reinvertir.	Maximización individual de los beneficios. Aceptan generalmente las ideas de la corriente principal, aunque la búsqueda de rentas puede llevar a la monopolización.	Empresas maximizadoras de los beneficios.
Teoría macroeconómica de la distribución determinada por la combinación de beneficios y salarios.	Teoría de la distribución basada en la productividad marginal modificada por la búsqueda de rentas.	Teoría de la productividad marginal; énfasis en los derechos de propiedad.
Paul Davidson, Jan Kregel.	Gordon Tullock, James Buchanan, Robert Tollison.	Peter Bothke, Donald Gordon, Israel Kirzner.
<i>Journal of Post-Keynesian Economics.</i>	<i>Public Choice.</i>	<i>Cato Papers.</i>
University of Missouri at Kansas City, Levy Institute, Bard College.	George Mason University.	Auburn University, George Mason University.
Se oponen al modelo IS-LM. La incertidumbre dificulta la construcción de modelos. Creen en los equilibrios múltiples.	Adoptan un punto de vista esencialmente microeconómico; no existe una macroeconomía independiente.	El proceso del mercado es importante; los modelos de la corriente principal pierden el énfasis necesario en los mercados.

desarrollo económico ruso, teoría marxista, historia económica, países subdesarrollados, economía del bienestar y la historia del pensamiento económico. Preparó, junto con Piero Sraffa (1898–1983) la edición de *Works and Correspondence of David Ricardo*.

Joan Robinson (1903–1983), sin duda alguna la economista más destacada, apareció en escena como economista de la corriente principal con su impresionante obra *Economics of Imperfect Competition*, publicada el mismo año (1933) que *Theory of Monopolistic Competition* de E. H. Chamberlin. En esa obra, mostró una gran habilidad como teórica microeconómica en la utilización del análisis marginal para aclarar y ampliar las intuiciones de Marshall sobre los mercados que se encuentran entre la competencia pura y el monopolio puro. Durante varios años antes de la publicación de *General Theory* de Keynes, el análisis de Chamberlin y Robinson de los mercados imperfectamente competitivos suscitó un notable interés. Robinson, importante miembro del pequeño grupo de economistas de Cambridge y Oxford que ayudaron a J. M. Keynes a desarrollar las ideas que se convirtieron en *General Theory*, adquirió un prestigio aún mayor. En 1937, publicó *Introduction to the Theory of Employment*, destacada introducción a las ideas de Keynes. Su vida intelectual y política fue alejándose poco a poco de la ortodoxia. Su libro *An Essay on Marxian Economics* (1942) sigue siendo un breve y excelente análisis de Marx. En la década de 1950, realizó un nuevo análisis de la teoría del capital en el que rechazó una gran parte de la teoría neoclásica ortodoxa del capital y de la productividad marginal. Alejándose aún más de la ortodoxia, escribió un libro de texto de introducción a la economía que pretendía transmitir sus ideas a una audiencia mayor, pero no tuvo éxito comercial.

A medida que Joan Robinson cumplía años, todos los años se especulaba mucho sobre la posibilidad de que se le otorgara el Premio Nobel de economía. Muchos economistas, desde los más ortodoxos hasta los más heterodoxos, se quedaban desconcertados cuando pasaba un año tras otro sin que se le diera esta distinción a tan destacada economista. Nosotros también hemos reflexionado sobre esta cuestión. Creemos que no fue porque hubiera otros más merecedores ni porque fuera una mujer sino porque su distanciamiento de la teoría neoclásica y keynesiana la llevó a las turbias aguas de la heterodoxia. No obstante, Joan Robinson fue una importante precursora de los poskeynesianos y es posible que sea la que más influencia no marxista ha ejercido en la economía radical moderna.

Paul M. Sweezy (1910–) publicó un artículo fundamental en 1939 en el que desarrolla la curva de demanda quebrada como instrumento de análisis del oligopolio. Sweezy estaba en Harvard cuando llegaron a Estados Unidos las ideas de Keynes, pero prefirió seguir en la tradición marxista. Abandonó el mundo académico cuando aún era joven y ha dedicado el resto de su vida a tratar de adaptar a Marx al siglo XX. Fue, junto con Leo Huberman, director de la *Monthly Review*, importante revista de difusión de las ideas marxistas heterodoxas. Su *Theory of Capitalist Development* (1942) probablemente sea la mejor presentación publicada del pensamiento económico de Marx. En 1966, publicó en colaboración con Paul Baran *Monopoly Capital*, una adaptación del análisis del capitalismo de Marx al mundo keynesiano de los años 60. Este libro se convirtió en un punto de partida para muchos de los economistas radicales generados por el periodo de la guerra de Vietnam. También volvió a replantear el problema de la teoría de la productividad marginal y el imperialismo formulado por John A. Hobson a principios del siglo XX.

Paul Baran (1910–1964), nacido en Rusia y formado en Europa, llegó a Estados Unidos durante la década de 1930, como otros muchos estudiosos. Tras diversas experien-

cias, llegó a ser profesor en Stanford. El hecho de que fuera profesor de economía en una importante universidad estadounidense se consideró inusitado, ya que era un reconocido marxista. El hecho de que los marxistas no hayan sido contratados en las grandes universidades de Estados Unidos no deja de tener interés para los estudiosos de la historia del pensamiento económico.

Probablemente la obra más provocadora que ha estimulado a los teóricos radicales haya sido *Monopoly Capital* de Baran y Sweezy (1966). El libro, esencialmente marxista, (1) introduce en la economía radical algunas de las ideas de Michal Kalecki y algunos elementos de la teoría de la competencia monopolística y el oligopolio, al tiempo que (2) abandona implícitamente la teoría del valor trabajo de Marx. Baran y Sweezy señalaron la perspicacia de Marx al predecir el crecimiento del oligopolio, pero pensaban que su análisis era erróneo al sostener que la competencia provocaría un descenso de las tasas de beneficios con el paso del tiempo. Sostenían que los beneficios aumentarían con el tiempo con la creciente concentración del capital: capital monopolístico. Mantenían que las crisis del periodo capitalista de la historia se deberían, no a un descenso de los beneficios, sino al subconsumo. Predijeron que la reacción capitalista al subconsumo sería la creación de mayores empresas, un aumento del consumo despilfarrador y un incremento del gasto público para estabilizar el renqueante sistema. Como consecuencia de *Monopoly Capital* y de la literatura que generó, se podría ser radical sin aceptar todas las viejas posturas marxistas, especialmente la teoría del valor trabajo, el análisis de clases y el inevitable descenso de la tasa de beneficios en el capitalismo.

La economía radical contemporánea

La *economía radical*, basada en parte en Marx, se convirtió en una escuela de pensamiento por derecho propio a finales de los años 60 y en los 70, en respuesta en parte a las tensiones sociales creadas por la guerra de Vietnam. En 1968, un grupo de economistas jóvenes creó la Union of Radical Political Economy. Esta organización publica la *Review of Radical Political Economics*, revista fundamental del pensamiento económico radical, a la que se suman la *Monthly Review*, *Science and Society* y *Cambridge Journal of Economics*. Aunque las ideas de la economía radical son diversas, ésta tiene en común algunas sobre los fallos de la economía neoclásica y de la economía orientada hacia el mercado. Según Eileen Applebaum (1977), las ideas radicales pueden condensarse en tres:

1. Los economistas radicales piensan que “los grandes problemas socioeconómicos sólo pueden resolverse por medio de una reestructuración radical de nuestra sociedad”. Sostienen que la pobreza, el racismo, la discriminación sexual, la destrucción del medio ambiente, la alienación de los trabajadores y el imperialismo “no son anomalías patológicas del sistema sino que se derivan directamente del funcionamiento normal del capitalismo”.
2. Los radicales sostienen que existen importantes incoherencias entre la teoría neoclásica y el mundo real. Donde los economistas ortodoxos ven armonía social, los radicales ven conflicto.
3. Siguiendo el legado marxista, los radicales conciben la sociedad como un “sistema social integrado que existe en una circunstancia histórica concreta”. Creen que la corriente económica principal acepta simplemente las instituciones existentes, como el mercado, y no considera una amplia variedad de propuestas para

modificar esas instituciones. Piensan que casi no merece la pena considerar los pequeños cambios que defiende la corriente económica principal. Como señala Eileen Applebaum, los radicales “tienen interés en acabar con el capitalismo monopolístico, no en salvarlo o estabilizarlo” y sustituirlo por “una sociedad socialista basada en la planificación participativa, la propiedad pública de los medios de producción, la eliminación de la apropiación privada de los beneficios y una redistribución realmente igualitaria de la renta y la riqueza”².

Dadas estas ideas, el análisis radical de la economía es muy diferente del análisis de la corriente económica principal. Los radicales parten de la premisa de que los problemas de la sociedad occidental son una consecuencia inevitable de la estructura institucional capitalista. Subrayan en su análisis que la tecnología refleja las relaciones sociales entre los individuos y que cualquier análisis debe estudiar por qué existe el capitalismo en lugar de considerarlo dado.

Muchos radicales explican la existencia del capitalismo por medio del análisis de clases y sostienen que cualquier teoría económica útil debe incorporar el análisis de clases. La mayoría de los radicales también cree que el capitalismo encierra contradicciones internas que destruirán inevitablemente el sistema, aunque este proceso es frenado por el Estado represor, que existe para servir a los intereses de la clase capitalista, y por instituciones como las escuelas, que son las armas del Estado.

Desde mediados de los años 70, los radicales han desempeñado un papel menor en el debate de la corriente económica principal. Las razones son diversas. Algunos radicales se han replegado para debatir cuestiones marxistas doctrinales, como la tendencia de la tasa de beneficios a descender y el problema de la transformación (cómo pasar de una teoría del valor trabajo a un conjunto de valores o precios de los bienes en un modelo multisectorial). Pero otros estudios radicales de la década de 1970 han influido en el análisis ortodoxo. Un ejemplo es “What Do Bosses Do?” de Steven Marglin. Marglin sostenía que la tecnología no está dada sino que es elegida por un grupo de personas en el seno de la sociedad. En el capitalismo, este grupo son los directivos o “jefes”, que eligen la tecnología que les permite tener el mayor papel posible. Al formular su argumento, Marglin reconsidera el ejemplo de Adam Smith de la fábrica de alfileres, que Smith utilizó para mostrar las ventajas de la división del trabajo, y afirma que colocando a todos los trabajadores bajo un mismo techo, los jefes (organizadores) controlaron mejor a los trabajadores, garantizando su propio papel en el proceso de producción y permitiéndoles extraer una plusvalía mayor de los trabajadores. Aunque este análisis no se encuentra en los libros de texto de introducción, es conocido por la mayoría de los expertos en organización económica.

El segundo argumento radical que ha sido aceptado en la corriente económica principal se refiere a la economía de la educación. El análisis ortodoxo de la educación sostiene que los individuos invierten en educación y reciben un rendimiento en forma de un aumento de los futuros ingresos. La inversión mejora su bienestar y el de la sociedad. Se han realizado importantes investigaciones empíricas para mostrar cuál es ese rendimiento y basándose en estas investigaciones la economía neoclásica ha llegado a la conclusión de que hemos subinvertido en educación. Samuel Bowles y Herbert Gintis discrepan, argumentando que la educación no mejora necesariamente el bienes-

² Eileen Applebaum, “Radical Economics”, en Sidney Weintraub (comp.), *Modern Economic Thought*, Oxford, Basil Blackwell, 1977, pág. 560.

tar de la sociedad. Parten de la hipótesis de que el aumento de los ingresos de las personas que tienen estudios a veces es simplemente un rendimiento por permitírseles entrar en un monopolio. Sostienen que la escolarización no aumenta necesariamente el verdadero valor de los trabajadores; posiblemente lo único que haga sea proporcionar a los individuos un carné de afiliado que permite entrar en una serie de profesiones en las que no se puede entrar sin él. Bowles y Gintis afirman que como las investigaciones econométricas no pueden separar estas dos hipótesis, la cuestión de la contribución de la educación a la sociedad sigue siendo discutible.

Otra incursión del pensamiento radical en la corriente económica principal se debe a un radical “más aceptable” (tan aceptable que incluso podría no considerarse radical). Esa incursión es el análisis del *mercado dual de trabajo* de Michael Piore. Piore sostiene que es un error concebir el mercado de trabajo como un único mercado, ya que existen importantes limitaciones estructurales y sociales que limitan la movilidad del trabajo. Por ejemplo, a un trabajador contratado para encargarse del envío de mercancías le resultará casi imposible ascender a un puesto de dirección, independientemente de lo capacitado que esté. Por tanto, el atractivo relativo de los puestos de trabajo no puede clasificarse necesariamente en función de la remuneración, ya que el salario de un puesto en el que sea posible ascender puede ser inicialmente menor que el de un puesto en el que no sea posible. Piore afirma que como cada trabajo es realizado por una clase independiente de trabajadores, el análisis neoclásico que considera que el mercado de trabajo es competitivo no se ajusta a la realidad. El mercado de trabajo debe considerarse, por el contrario, un mercado estructuralmente limitado, que él llama mercado dual de trabajo. Aunque este análisis es acorde con el análisis marxista, en el sentido de que incorpora un tipo de distinción de clases, el mercado dual de trabajo ha pasado a formar parte del análisis keynesiano dominante.

Con la desaparición de muchas de las economías socialistas del mundo, los economistas radicales han sido presionados para que expliquen cómo pueden mantener su postura cuando ha fracasado el tipo de economía que proponían. Una respuesta es que, por ejemplo, las llamadas economías socialistas de Europa oriental no implantaron realmente el verdadero socialismo, ya que sus economías habían sido subvertidas por influencias capitalistas y por individuos que habían perdido de vista los ideales socialistas. Además, el fracaso de las economías socialistas tiene poco o nada que ver con el problema de las desigualdades que los economistas consideran que existen en (o son inherentes a) las economías capitalistas. Otra respuesta ha sido un alejamiento de la economía socialista marxista y la búsqueda de otras estructuras institucionales que eviten los problemas tanto del socialismo como del capitalismo.

LOS INSTITUCIONALISTAS, LOS CUASI-INSTITUCIONALISTAS Y LOS NEOINSTITUCIONALISTAS MODERNOS

Desde principios del siglo XX hasta la década de 1930, los institucionalistas desempeñaron un papel más importante en la economía que los institucionalistas contemporáneos, ya que los primeros participaron en la aplicación de importantes cambios de política en la economía de Estados Unidos. Exceptuando los marxistas, los institucionalistas son los que tienen la historia más larga como escuela estadounidense heterodoxa

de pensamiento económico. En el Capítulo 12 presentamos las tres figuras institucionalistas principales de principios del siglo XX: Thorstein Veblen, Wesley C. Mitchell y John R. Commons. Crearon una escuela de pensamiento que ha durado hasta la actualidad y que ha influido en una amplia variedad de economistas heterodoxos. Por consiguiente, el título “institucionalistas” a menudo no sólo describe a los seguidores de estos tres autores. Por este motivo, hemos dividido nuestra descripción de los *institucionalistas* en tres apartados: (1) los economistas institucionalistas tradicionales que siguen la tradición de Veblen, Mitchell y Commons; (2) los que llamamos *cuasi-institucionalistas*, que son autores cuyas ideas se parecen a las de los institucionalistas, pero que son demasiado iconoclastas para encajar en el molde institucionalista tradicional; y (3) los *neoinstitucionalistas*, que son economistas que siguen la tradición neoclásica de la teoría de la elección, pero que creen que las instituciones deben estar mucho mejor integradas en la práctica actual de lo que lo están hoy, tanto en teoría como en las aplicaciones prácticas de la teoría.

Los seguidores del institucionalismo tradicional de Veblen, Mitchell y Commons

En Estados Unidos, el institucionalismo llegó a su culmen a finales de los años 20 y principios de los 30, pero a finales de los 30 ya había comenzado a decaer. Clarence Ayres afirmó en *Theory of Economic Progress* (1944) que el enfoque neoclásico había vencido al institucionalista. Desde entonces, los institucionalistas han permanecido fuera de la disciplina: sólo se les atribuye el mérito de haber llamado la atención sobre importantes cuestiones que los economistas no deben pasar por alto y que se encuentran dentro del ámbito del análisis económico.

Es importante reconocer que el hecho de que estén fuera del ámbito del análisis económico moderno no significa necesariamente que estén equivocados. Como señalamos en el capítulo introductorio, corriente principal no es sinónimo de correcta. Los institucionalistas sostienen firmemente que las interacciones entre las cuestiones económicas, culturales y sociológicas son demasiado grandes como para que sólo se ponga el énfasis en las fuerzas económicas como hace una gran parte del pensamiento económico moderno. En su valoración de la corriente económica principal, coincidirían con Kenneth Boulding, que dijo de la economía neoclásica que era la mecánica celestial de un mundo inexistente, y sostendrían que las investigaciones económicas modernas que se realizan en la economía moderna no son en su mayor parte más que intrincados juegos.

La Universidad de Wisconsin, que fue en otro tiempo el paraíso del institucionalismo riguroso, actualmente ofrece un programa de estudios ortodoxo, cuyo principal vestigio del institucionalismo es su notable énfasis en la investigación empírica y en el enfoque de la complejidad para estudiar los problemas. La mayoría de los institucionalistas modernos continúan basándose principalmente en Veblen, Mitchell y Commons y expresan sus ideas en el *Journal of Economic Issues*. Aunque siguen oponiéndose a la corriente económica principal, en general ésta apenas les ha prestado atención. De los líderes del pensamiento institucionalista en Estados Unidos desde la Segunda Guerra Mundial (por ejemplo, Allan Gruchy, Wallace Peterson y Clarence Ayres), ninguno ha logrado ocupar un lugar tan destacado como estas primeras figuras, debido sin duda en parte a que sus ideas son principalmente una ampliación de las ideas de los prime-

ros institucionalistas. Examinaremos brevemente las de Clarence E. Ayres (1891–1972) como ejemplo de los institucionalistas posteriores a Veblen, Commons y Mitchell.

Ayres ha sido el institucionalista más visible en Estados Unidos desde la Segunda Guerra Mundial. Pasó la mayor parte de su vida académica en la Universidad de Texas en Austin, que se convirtió en la principal fuente de economistas de formación institucional cuando la Universidad de Wisconsin pasó a formar parte de la corriente económica principal. En su libro más importante, *The Theory of Economic Progress* (1944), aceptó y amplió la dicotomía básica entre los empleos tecnológicos y las actividades ceremoniales que impregna una gran parte de la obra de Veblen. Poniendo ejemplos de la antropología cultural para mostrar que una gran parte de la actividad empresarial era comparable a la conducta del tótem y el tabú de las sociedades tecnológicamente ignorantes, fue capaz de distinguir entre las actividades tecnológicas objetivas que promovían lo que llamó el “proceso de la vida” y las que impedían el logro de la “plena producción”. Ayres también puso mucho énfasis en la idea de Veblen de que la economía, con su obsesión con el equilibrio, no era una ciencia evolucionista y que el marco neoclásico estático debía sustituirse por uno dinámico evolucionista. Inspirándose en diversos campos de las ciencias sociales, luchó valientemente por incorporar a la economía el concepto de “valor instrumental” del filósofo estadounidense John Dewey. Marc Tool (1921–), institucionalista moderno, ha continuado esta senda de la teoría de Ayres.

Como hemos señalado, las escuelas heterodoxas a menudo discrepan. Por ejemplo, Ayres criticó la teoría austriaca del capital tal como la expuso Böhm-Bawerk. En cambio, aceptó las ideas keynesianas debido en gran parte a que en toda su teoría macroeconómica está latente la idea del subconsumo. Algunos otros institucionalistas han recogido la herencia de Veblen y Ayres.

LOS CUASI-INSTITUCIONALISTAS

Los institucionalistas modernos siguen siendo un grupo relativamente unido que intenta mantener un diálogo permanente y difundir las ideas de Veblen, Commons, Mitchell y sus seguidores. Existe otro grupo de autores que aceptan muchas de las ideas de los institucionalistas y que fueron muy influidos por ellos, pero que son demasiado individualistas e iconoclastas para encajar en el molde institucionalista. Son Joseph Schumpeter, Gunnar Myrdal y John Kenneth Galbraith.

Joseph Schumpeter

Como ya analizamos en el Capítulo 15 las provocadoras ideas de Schumpeter sobre el capitalismo, bastará con examinar brevemente sus aportaciones en el contexto de su relación con las ideas económicas heterodoxas. Schumpeter llegó a Estados Unidos a principios de los años 30 y enseñó en Harvard, que no puede decirse que fuera un semillero de heterodoxia. Sin embargo, entabló amistad con el joven Paul Sweezy; y aunque era claramente un conservador y no un marxista, se dio cuenta del poder de la visión del cambio histórico de Marx. Uno de los elementos de la heterodoxia de Schum-

peter es la falta de interés por el énfasis de la teoría neoclásica en el equilibrio. Le interesaban, por el contrario, los aspectos dinámicos de la teoría, como se observa en *The Theory of Economic Development* (1912) y *Business Cycles* (1939) y especialmente la descripción del emprendedor, figura clave en todo su análisis. A Schumpeter, que como a muchos economistas heterodoxos le interesaban las cuestiones generales, el abstracto modelo de los teóricos ortodoxos le parecía demasiado restrictivo. Mostró continuamente la proclividad heterodoxa a salirse de los límites intelectuales de la teoría neoclásica, ya que entró en los campos de la sociología, la historia y la ciencia política.

Aunque declaró decididamente su interés por el paradigma ortodoxo y su apoyo a ese paradigma, en su obra no utilizó las prácticas que defendía. Por ejemplo, apoyó fervientemente el uso más frecuente de las matemáticas y de la econometría en la economía, pero en su propia obra no emplea casi nunca estos instrumentos ortodoxos. Otro ejemplo de esta curiosa tendencia a decir una cosa y hacer otra se observa en su enciclopédica obra *History of Economic Analysis* (1954). En la introducción, Schumpeter promete presentar una historia del análisis económico y atenerse a la interpretación absolutista del desarrollo de la teoría económica, a saber, que la teoría moderna contiene un núcleo positivo analítico libre de juicios de valor y que las aportaciones anteriores a la teoría se interpretan y se valoran utilizando criterios modernos debido a su contribución a comprender mejor la economía moderna. Su plan era mostrar que la teoría económica ha avanzado constantemente corrigiendo sus errores y acercándose cada vez más a la verdad. Sin embargo, el libro no es una historia del *análisis* económico sino una historia del *pensamiento* económico. No obstante, Schumpeter es complejo, polifacético y ortodoxo a su manera, como se refleja en el hecho de que reservó sus máximos honores para los economistas que crearon la teoría abstracta moderna de equilibrio general.

Schumpeter no creó ninguna escuela que continuara con su legado económico, pero su enfoque dinámico de las instituciones y el desarrollo económicos se refleja en la obra de Richard Nelson y Sidney Winter, así como en la de Nathan Rosenberg y L. E. Birdzell, Jr. Su énfasis en la actividad emprendedora también pervive en las obras de I. M. Kirzner, Harvey Leibenstein y Mark Casson.

Gunnar Myrdal

Nuestro segundo cuasi-institucionalista es Gunnar Myrdal (1898–1987), uno de los numerosos suecos que han hecho importantes aportaciones a la economía. En esta tradición, Knut Wicksell es el más eminente, pero después de él hay otros muchos casi de la misma talla en el desarrollo de la teoría económica. Hemos elegido al Premio Nobel de economía Gunnar Myrdal, no porque sea representativo de los economistas suecos sino porque representa unas ideas claramente heterodoxas. Myrdal llegó a ser una figura internacional cuyos intereses lo llevaron a estudiar cuestiones de política económica en muchos lugares del mundo, aunque al principio de su carrera se interesó más por cuestiones técnicas de la teoría pura. Su estudio clásico de la relación entre la ideología y la teoría, *The Political Element in the Development of Economic Theory* (1930), muestra su interés por cuestiones que abarcan las ciencias sociales y las humanidades. A principios de los años 40 se aventuró a entrar en la sociología con un libro sobre el problema demográfico y un importante estudio sobre los negros en Estados Unidos. En los estados sureños, se hizo famoso por la publicación de *An American Dilemma: The*

Negro Problem and Modern Democracy (1944), que figuró en un importante lugar en las batallas legales por el aumento de los derechos civiles de los negros en el periodo posterior a la Segunda Guerra Mundial. Cuando más tarde centró la atención en la planificación en los países desarrollados y subdesarrollados, aportó a esta labor una rica experiencia como profesor de economía, parlamentario, ministro, sociólogo y funcionario de organismos internacionales.

Myrdal critica la teoría económica ortodoxa y, sin embargo, sus críticas no son tan estridentes como las de Veblen, Commons o Hobson. De temperamento más parecido al de Wesley Mitchell, expone tranquilamente sus objeciones y después se ocupa de las tareas que tiene entre manos. Sus principales críticas a la teoría económica ortodoxa giran en torno al papel de los juicios de valor en la teoría, el ámbito y la metodología de la teoría y el sesgo implícito de la teoría hacia el *laissez faire*.

Myrdal sostiene que los intentos de los teóricos ortodoxos de desarrollar una ciencia positiva, libre de juicios normativos, han fracasado. En su opinión, es imposible separar totalmente lo normativo de lo positivo, lograr un análisis carente de juicios sobre lo que *debe ser*. Afirma que el intento ortodoxo produjo meramente un conjunto de proposiciones en las que los juicios normativos estaban implícitos, pero nunca se expresaban explícitamente. Señala que, sin embargo, los economistas están y deben estar interesados en las cuestiones de política, por lo que su elección de los temas de estudio y de los métodos refleja necesariamente juicios de valor.

En la edición sueca original de *The Political Element in the Development of Economic Theory*, había llegado, sin embargo, a la conclusión de que aunque la ideología y la teoría positiva a menudo estuvieron estrechamente unidas en las primeras fases de la formación de nuevas teorías, con el tiempo se purgarían los elementos normativos o ideológicos y quedaría una teoría científica positiva y pura. Los economistas utilizarían entonces estos conocimientos positivos y libres de juicios de valor junto con valores normativos implícitos en cualquier serie dada de objetivos para formular la política económica. Unos quince años más tarde se publicó una traducción inglesa de este libro. Su prefacio revela que Myrdal había cambiado totalmente de postura sobre esta importante cuestión:

Esta creencia implícita en la existencia de un corpus de conocimientos científicos adquiridos independientemente de toda valoración es, como ahora vemos, empirismo simplista. Los hechos no se organizan solos en conceptos y teorías simplemente observándolos; de hecho, fuera del marco de los conceptos y las teorías, no hay hechos científicos sino sólo caos. En un trabajo científico existe un elemento apriorístico inevitable. Deben hacerse preguntas antes de poder dar respuestas. Las preguntas son una expresión de lo que nos interesa en el mundo, son en el fondo valoraciones. Las valoraciones ya están, pues, necesariamente presentes en el momento en que observamos los hechos y realizamos el análisis teórico y no sólo cuando realizamos inferencias políticas de los hechos y las valoraciones.

Hemos llegado, pues, a la convicción de que es necesario trabajar siempre, desde el principio hasta el final, con premisas valorativas explícitas. Las premisas valorativas no pueden establecerse arbitrariamente; deben ser relevantes y significativas para la sociedad en la que vivimos³.

³ Gunnar Myrdal, *The Political Element in the Development of Economic Theory*, Cambridge, Mass., Harvard University Press, 1955, págs. vii–viii.

La segunda crítica de Myrdal a la teoría ortodoxa se refiere a su alcance y su método. Sostiene, al igual que otros muchos economistas heterodoxos, que la teoría ortodoxa define en un sentido demasiado estricto la economía. Myrdal quiere introducir en su análisis elementos de todas las ciencias sociales, especialmente de la psicología y la sociología. También critica el énfasis de la economía en cuestiones a corto plazo, ya se refieran a la asignación de los recursos o a las fluctuaciones de la actividad económica. A Myrdal le interesan más las cuestiones a más largo plazo relativas al crecimiento y el desarrollo económicos y cree que una gran parte del marco analítico y de los conceptos de la teoría ortodoxa son inadecuados para esta tarea. Le parece que la obsesión ortodoxa con el equilibrio es especialmente inadecuada para tratar de explicar los cambios económicos, sociales y políticos que tienen lugar en todo el mundo. Abandona el análisis de equilibrio estático de la teoría convencional y desarrolla la idea de causalidad acumulativa, que es esencialmente un marco de equilibrio dinámico general en el que el término *general* implica que en el análisis entran no sólo factores puramente económicos. Esta idea se mostrará más adelante con un ejemplo del análisis de Myrdal de la economía del subdesarrollo.

Por último, Myrdal critica lo que considera el sesgo de la teoría ortodoxa, que supone que hay armonía en el sistema y que el *laissez faire* es, pues, la mejor política para todas las naciones, independientemente de su fase de desarrollo económico. Myrdal considera que el desarrollo a largo plazo de los países industrializados occidentales pasa de un periodo de controles gubernamentales mercantilistas a un periodo de liberalismo y *laissez faire*, un periodo de política de bienestar en el que el Estado interviene de una manera más o menos pragmática para resolver acuciantes problemas sociales a un periodo final de economía planificada, que aún no han alcanzado algunos países industriales, especialmente Estados Unidos. El final del *laissez faire* se caracteriza por una creciente implicación e intervención poco sistemática del Estado, sin una coordinación global. Según Myrdal, la experiencia actual revela la necesidad de planificar los objetivos macroeconómicos de la economía y dejar que el mercado y en su mayor parte la empresa privada asignen los recursos dentro de este plan. Afirma que sin la planificación global que nos lleve más allá del Estado de bienestar, tendremos una economía caracterizada por la inflación, el desempleo y dificultades de balanza de pagos. El modelo de planificación de Myrdal no es el de la economía soviética ni tampoco es tan completo como el de la planificación indicativa. Supone la planificación nacional de las variables macroeconómicas con un mínimo de burocracia y un máximo de descentralización de las decisiones económicas. Por lo que se refiere al futuro, Myrdal observa la necesidad de extender la planificación al ámbito internacional para que puedan extenderse los frutos de la Revolución Industrial a todo el mundo cuando logremos una sociedad global de bienestar.

Myrdal se interesó por los países subdesarrollados y por la economía mundial, así como por los problemas especiales de las economías opulentas. Muchos de sus libros han sido leídos en Estados Unidos no sólo por economistas; entre ellos se encuentran *An International Economy* (1956), *Rich Lands and Poor* (1957), *Beyond the Welfare State* (1960), *Challenge to Affluence* (1962), *Asian Drama* (1968) y *The Challenge of World Poverty* (1970). En su estudio de las naciones subdesarrolladas, Myrdal observó que la teoría económica ortodoxa no era muy útil. Hay dos grandes áreas en las que falla. Por una parte, la teoría ortodoxa del comercio internacional da respuestas incorrectas cuando se aplica a los problemas de comercio exterior de los países en vías de desarrollo. Por

otra, la teoría ortodoxa parece incapaz de formular medidas internas que impulsen el crecimiento y el desarrollo económicos.

Examinemos uno de los elementos de la crítica de Myrdal a la teoría ortodoxa para hacernos una idea de su enfoque. Myrdal sostiene que existe una creciente diferencia entre la renta real de los países ricos y la de los pobres. La teoría económica ortodoxa no tiene ninguna explicación satisfactoria para esta creciente diferencia ni ofrece ninguna medida adecuada para dar un giro a estas tendencias. Las definiciones que utilizan los economistas son demasiado reducidas y los modelos de desarrollo económico siguen la tradición básica de los modelos de equilibrio estático; no comprenden las complejas interrelaciones entre los factores económicos, sociológicos, políticos y psicológicos que moldean el desarrollo económico. Myrdal sostiene que para comprender el desarrollo económico, “hay que estudiar la historia y la política, las teorías y las ideologías, las estructuras y los niveles económicos, la estratificación social, la agricultura y la industria, las tendencias demográficas, la sanidad y la educación, etc., no por separado sino en su relación mutua”⁴.

El teórico ortodoxo cree que el aumento de la formación de capital llevará al crecimiento económico, por lo que llega a la conclusión de que es deseable una distribución desigual de la renta, ya que de esa manera el consumo agregado será menor y el ahorro y la inversión serán mayores. Sin embargo, esta visión del concepto de inversión es demasiado limitada. Myrdal sostiene que la eficiencia del trabajo es muy baja en los países subdesarrollados debido en parte a todos los males relacionados con la pobreza. Sostiene que el aumento del consumo de las clases trabajadoras mejorará, pues, su salud, aumentará su productividad y mejorará su actitud hacia el trabajo. Por tanto, lo que un economista ortodoxo llamaría gasto de consumo es en este caso una inversión en capital humano. El hecho de que no se definan los gastos en función de su influencia en la productividad “es una de las razones para dudar de la utilidad para el sur de Asia de los modelos económicos de tipo occidental que destacan las relaciones entre la producción, el empleo, el ahorro y la inversión”⁵.

Después de estudiar durante unos treinta años los problemas económicos y sociales, Myrdal se convenció de la necesidad de poner fin al *laissez faire* y de adoptar un riguroso programa de planificación tanto a escala nacional como internacional. Señala que en los países de Europa occidental se ha puesto en práctica un sistema nacional coordinado de planificación coherente con la libertad, aunque quedan por resolver algunas dificultades. Pero Myrdal cree que Estados Unidos no ha reconocido la necesidad de planificar su economía, a pesar de los evidentes costes sociales y económicos de no planificar. Y los países subdesarrollados no pueden permitirse el lujo de desarrollar sistemas de planificación a la manera de los países de Europa occidental: las fases del *laissez faire*, la intervención poco sistemática y la planificación nacional. Los países pobres deben comenzar, según Myrdal, con una planificación nacional general si quieren estimular sus economías estáticas, atadas al pasado y estancadas, resolver sus problemas demográficos y aumentar significativamente su renta per cápita para promover el ideal occidental de justicia social tanto tiempo anhelado.

⁴ Gunnar Myrdal, *Asian Drama*, Nueva York, Pantheon, 1968, I, pág. x.

⁵ *Ibid.*, pág. 530.

John Kenneth Galbraith

John Kenneth Galbraith (1908–) es el primer economista americano desde Veblen que ha sido leído por muchos intelectuales y por el público en general. Nacido en Canadá, se doctoró en Berkeley y se especializó en economía agrícola. Sus experiencias han sido diversas: ocupó un cargo público durante la Segunda Guerra Mundial, ha sido director de la revista *Fortune*, asesor de políticos demócratas en las administraciones de los estados y en la administración central, embajador en la India, profesor de economía en Harvard y presidente de la American Economic Association. Escritor de excepcional talento, ha publicado algunos libros sobre temas situados fuera del ámbito de la economía, así como muchos sobre ese campo. Sus escritos de economía van dirigidos a una gran audiencia; de hecho, algunos han sido superventas en las listas de libros de no ficción. Algunos de sus colegas académicos, molestos por sus críticas a la teoría económica ortodoxa y por su popularidad, han tendido a ver en él un crítico social de pensamiento confuso más que un economista. Pero con su habitual ingenio y encanto, ha respondido a estas acusaciones admitiendo su culpa por escribir en un inglés claro para poder ser entendido en lugar de seguir el ejemplo de sus colegas y ser incomprensible.

Como otros muchos autores heterodoxos, Galbraith ha hecho una crítica a la teoría económica aceptada sin ofrecer una alternativa bien definida y lógicamente coherente. Hace tiempo que renunció a tratar de cambiar la profesión; no parece importarle mucho que surja o no una nueva estructura teórica que se ajuste a sus vagas y tentativas formulaciones. Asimismo, su análisis de la economía de Estados Unidos se ocupa más de explicar su funcionamiento actual que de especular sobre su futuro: “En general, me interesa menos decir hacia dónde se encamina el sistema industrial que ofrecer datos para ver hasta dónde ha llegado”⁶.

Para dar una idea del enfoque de Galbraith, examinemos brevemente tres de sus principales libros de economía, *American Capitalism* (1952), *The Affluent Society* (1958) y *The New Industrial State* (1967), e intentemos descubrir los temas que los unen.

El poder compensatorio. *American Capitalism* comienza con una extensa crítica a la teoría económica ortodoxa. Los principales fallos de la teoría convencional, según Galbraith, son (1) que tiene una concepción demasiado estricta del ámbito de la economía: no aborda las cuestiones del poder económico y político y (2) extrae conclusiones incorrectas sobre el funcionamiento de la economía de Estados Unidos. Una de las principales conclusiones de la teoría es que cualquier desviación de la competencia en los mercados impide que la asignación de los recursos sea óptima. Sin embargo, el examen de la economía de Estados Unidos muestra que el monopolio y el oligopolio no son meras aberraciones de una estructura de mercado normal o habitual sino la esencia de la economía. Aplicando la teoría ortodoxa a la economía existente, tendríamos que llegar a la conclusión de que los recursos no se asignan eficientemente. Pero Galbraith afirma que la economía ha funcionado bastante bien y que los recursos no están asignándose ineficientemente. Señala, pues, una paradójica situación: “En principio, la situación de la economía no le gusta a nadie; en la práctica, en los últimos diez años ha sido cuando más ha satisfecho”⁷.

⁶ J. K. Galbraith, *The New Industrial State*, Boston, Houghton Mifflin, 1967, pág. 324.

⁷ J. K. Galbraith, *American Capitalism*, Boston, Houghton Mifflin, 1952, pág. 90.

Galbraith ofrece entonces un nuevo análisis del capitalismo de Estados Unidos para explicar por qué la economía continúa funcionando cuando (según la teoría ortodoxa) está seriamente averiada. Sostiene que cuando la competencia comenzó a disminuir y el poder económico se concentró cada vez más en grandes empresas, surgieron nuevas fuerzas para moderar o “compensar” el poder de las compañías:

En realidad, aparecieron nuevas restricciones del poder privado para sustituir a la competencia. Fueron el resultado del mismo proceso de concentración que redujo o destruyó la competencia. Pero no aparecieron en el mismo lado del mercado sino en el opuesto, no con competidores sino con clientes u oferentes. Será conveniente dar un nombre a esta respuesta a la competencia y la llamaremos poder compensatorio⁸.

La competencia como mecanismo regulador de la economía ha sido sustituida, pues, por el *poder compensatorio*, según Galbraith. Éste, al igual que la competencia, es una fuerza reguladora que se genera sola: el poder que surge en un punto de la economía engendra un poder compensatorio. Galbraith pone entonces ejemplos de esta hipótesis: el crecimiento de las grandes empresas llevó a la aparición de poderosos sindicatos en el mismo sector; el poder del gran fabricante fue compensado por el poder del gran minorista; y la continua política gubernamental ha facilitado el crecimiento del poder compensatorio. Aunque identifica algunas áreas de la economía en las que las fuerzas compensatorias no frenan el ejercicio del poder económico, Galbraith sostiene que es un factor especialmente importante en la mayor parte de la economía. *American Capitalism* deja a todo el que acepte el razonamiento de Galbraith con una sensación general de optimismo respecto al funcionamiento de la economía.

Según Galbraith, la teoría ortodoxa que equipara poder de monopolio con malestar se equivoca. Como el poder compensatorio se genera solo, la economía está plagada de poder monopolístico, pero es un poder que, no obstante, produce bienestar a su sociedad. La mano invisible de Galbraith ha sustituido a la mano invisible de Adam Smith. Sí señala un importante caso en el que el poder compensatorio no funciona: “No funciona en absoluto como restricción del poder de mercado cuando hay inflación o presiones inflacionistas sobre los mercados”⁹. Durante estos periodos, los poderosos sindicatos y compañías observan que “les interesa mutuamente formar una coalición y trasladar los costes de su acuerdo en forma de unos precios más altos”¹⁰. Más adelante volveremos a analizar el concepto de poder compensatorio cuando examinemos otras dos obras de Galbraith.

The Affluent Society. Mientras que el tono de *American Capitalism* es optimista, el de *The Affluent Society* es ambiguo. En este libro, Galbraith amplía parte del contenido que sólo esbozó en su obra anterior y llega a la conclusión de que en la economía están asignándose muy mal los recursos. Mientras que *American Capitalism* centra la atención en la eficiencia de la asignación de los recursos en el sector privado, *The Affluent Society* se ocupa del reparto de la producción total entre el sector público y el sector privado. Galbraith comienza con otro ataque a la teoría ortodoxa y, como buen amigo que es de acuñar expresiones, aplica una a las teorías que rechaza: *sabiduría convencional*. Como

⁸ *Ibid.*, pág. 118.

⁹ *Ibid.*, pág. 133.

¹⁰ *Ibid.*, pág. 138.

la sabiduría convencional de la teoría ortodoxa de los precios se formuló en una época en la que las sociedades se ocupaban de suministrar las necesidades básicas, la teoría centra la atención en la escasez. La observación de la economía de Estados Unidos revela, sin embargo, que se ha resuelto en su mayor parte el problema de la escasez y actualmente se están suministrando en el sector privado del mercado bienes menos urgentes. A Galbraith le parece interesante que al aumentar la producción de bienes, también haya aumentado el interés en producir aún más bienes. La causa de la obsesión en producir, del culto al PIB, se halla en que los problemas de la desigual distribución de la renta, la inseguridad individual y la depresión se atenúan o se resuelven produciendo cada vez más. Pero la causa principal radica en que los deseos del consumidor son manipulados por los productores, por lo que los consumidores sienten una profunda necesidad de obtener los productos de una sociedad opulenta. La teoría ortodoxa de los precios supone que los deseos del consumidor están dados; provienen de dentro del individuo. Es el consumidor soberano el que dirige la asignación de los recursos para satisfacer sus necesidades. Galbraith sostiene que esta teoría no puede aplicarse a la sociedad opulenta moderna, en la que los productores crean el deseo de sus productos. Galbraith llama *efecto de dependencia* al proceso por el que “los deseos son creados cada vez más por el proceso mediante el cual se satisfacen”¹¹.

La afirmación de que los deseos de los consumidores son creados en su mayor parte por los productores por medio del efecto de dependencia menoscaba seriamente la teoría ortodoxa de los precios. Obliga, de hecho, a revisar toda la teoría de la conducta del consumidor y a explotar totalmente el concepto de soberanía del consumidor. Se observa que la preocupación por la producción y el crecimiento económico va descaminada. “No se puede defender la producción porque satisface deseos si la producción crea deseos”¹². La economía del bienestar se va al traste. Pero el fin principal del concepto de efecto de dependencia en el sistema de Galbraith es arrojar luz sobre problemas relacionados con las dimensiones que deben tener el sector público y el sector privado de la economía. Aunque a los consumidores se les esté recordando constantemente que necesitan de inmediato un nuevo automóvil, un cepillo de dientes eléctrico o un desodorante que mejorará todos los aspectos de su vida, no existe ningún efecto de dependencia comparable en el caso de los bienes públicos. Eso crea un desequilibrio social, en el sentido de que producimos y consumimos un gran volumen de bienes de consumo de alta calidad y poca cantidad de bienes públicos inferiores. Galbraith lo adorna con algunos de sus mejores escritos satíricos:

El contraste era y sigue siendo evidente no sólo para los que leen. La familia que inicia un viaje en su automóvil de color malva y cereza, con aire acondicionado, servodirección y servofrenos, pasa por ciudades mal pavimentadas, horrorosas por la basura, los edificios en ruinas, las vallas publicitarias y los postes de la luz que hace tiempo que deberían haberse soterrado. Apenas pueden ver el campo a causa de la publicidad (los bienes que se anuncian tienen absoluta prioridad en nuestro sistema de valores; las consideraciones estéticas, como el paisaje, pasan a ocupar lógicamente un segundo plano; en eso somos coherentes). Comen una comida exquisitamente envasada que sacan de una nevera portátil al lado de un riachuelo contaminado y pasan la noche en un parque que es una amenaza para la salud y la moral

¹¹ J. K. Galbraith, *The Affluent Society*, Boston, Houghton Mifflin, 1958, pág. 158.

¹² *Ibid.*, pág. 153.

públicas. Justo antes de quedarse dormidos en un colchón de aire, dentro de una tienda de campaña de nailon, en medio del hedor de desperdicios en descomposición, tal vez reflexionen vagamente sobre la curiosa situación contradictoria. ¿Es éste realmente el genio estadounidense?¹³

Los teóricos ortodoxos, dándose cuenta rápidamente del daño que causa el concepto de efecto de dependencia a la teoría de los precios, no han aceptado esta tesis de Galbraith. Pero Galbraith prevé que los guardianes de la sabiduría convencional rechazarán sus ideas y los imagina diciendo: “Es muchísimo mejor estar sujeto a un ancla firme que carece de sentido que hacerse a la turbulenta mar del pensamiento”¹⁴.

The New Industrial State. Nueve años después de la publicación de *The Affluent Society*, Galbraith se hizo de nuevo a la turbulenta mar del pensamiento en *The New Industrial State*. Como es acostumbrado en él, provoca a los teóricos ortodoxos con mordaces comentarios. “El problema de la economía... no es un problema de error original sino de obsolescencia”¹⁵. A modo de ejemplo de la sabiduría convencional, Galbraith selecciona el libro de texto elemental del Premio Nobel Paul Samuelson, que dominó el mercado de libros de texto de economía elemental desde 1947 hasta la década de 1970. Los que alimentan la sabiduría convencional afirman: “Mejor un error ordenado que una verdad compleja”¹⁶. En *The New Industrial State*, Galbraith plantea nuevas cuestiones y llega a nuevas conclusiones sobre el capitalismo en Estados Unidos. En su obra anterior sugirió en su análisis del efecto de dependencia que la teoría ortodoxa de la demanda era incorrecta. En *The New Industrial State*, completa su crítica de la teoría ortodoxa de los precios criticando la teoría de la conducta de la empresa y de la oferta. A continuación lo une todo para decir que la descripción ortodoxa del proceso de mercado es en gran medida errónea.

La utilización de la tecnología moderna requiere que haya grandes empresas. El crecimiento de estas empresas ha ido acompañado de la separación de la propiedad y el control; los que controlan las empresas son directivos remunerados que forman parte de la tecnoestructura de la sociedad. Para evitar el riesgo y la incertidumbre, las empresas animan al gobierno a estabilizar la economía; cooperan con los sindicatos; invierten lo más posible los beneficios no distribuidos; pero sobre todo gestionan las preferencias de los consumidores. Aunque eso implica hacer una planificación, las empresas no planifican para maximizar los beneficios, como supone la teoría ortodoxa de los precios; su principal objetivo es que la empresa continúe funcionando o sobreviviendo. Una vez que la empresa logra esta seguridad, comienza a pensar en el crecimiento de las ventas. Galbraith extiende y amplía, pues, su concepto de efecto de dependencia –que los deseos son creados por el proceso mediante el cual se satisfacen– para mostrar (1) que el crecimiento de la tecnología y de las grandes empresas ha creado la necesidad de orden en la economía con un mínimo de riesgo e incertidumbre; y (2) que la planificación, que incluye la gestión de las preferencias de los consumidores, actualmente constituye una parte esencial de la economía. La teoría ortodoxa afirma que el mercado funciona a través de los consumidores soberanos, que dan instrucciones a las

¹³ *Ibid.*, pág. 253.

¹⁴ *Ibid.*, pág. 160.

¹⁵ J. K. Galbraith, *New Industrial State*, pág. 62.

¹⁶ *Ibid.*

empresas maximizadoras de los beneficios por medio de los precios de mercado. Galbraith llama a este mito “la secuencia aceptada”. Sugiere que en los mercados en los que la empresa es grande y poderosa, “la empresa productora consigue controlar sus mercados e incluso dirigir la conducta del mercado y determinar las actitudes sociales de aquellos a los que aparentemente sirve”¹⁷. Llama a esta descripción más exacta “la secuencia revisada”.

Veamos ahora el objetivo de la crítica de Galbraith a la teoría ortodoxa de los precios. Sostiene que sus teorías de la conducta del consumidor y de la empresa son incorrectas y que su idea de que la empresa responde a lo que le indica el hogar es totalmente inexacta cuando la empresa es grande y poderosa. Si tiene razón, quiere decir que las recomendaciones de la teoría ortodoxa carecen de fundamento, sobre todo la idea de que con el *laissez faire* la asignación de los recursos será óptima:

Una vez que se acepta que el individuo está sometido de todos modos a los directivos de las empresas –una vez que se permite la secuencia revisada– ya no hay razones para que esté libre (por ejemplo) de la interferencia del Estado. No es el derecho del individuo a comprar lo que se protege sino el derecho del vendedor a dirigir al individuo¹⁸.

Galbraith sostiene, además, que una de las consecuencias negativas del nuevo estado industrial es que nuestras actitudes sociales son determinadas por la tecnoestructura. La tecnoestructura produce bienes e identifica el bienestar social con la producción, racionalizando así su papel en la sociedad y dándose un fin nacional a sí misma. El Estado apoya la tecnoestructura al promover actitudes sociales que ensalzan la cantidad de bienes que produce la economía por oposición a la calidad de vida de la sociedad. El sistema educativo ya se ha sumado en alguna medida a este culto al PIB, aunque aún existe la posibilidad de que la inquietud que sienten los educadores y otros por la obsesión del país con la producción se traduzca en una revisión crítica del rumbo de nuestra economía y nuestra sociedad. “El peligro para la libertad se encuentra en la subordinación de las creencias a las necesidades del sistema industrial”¹⁹.

Cuando se examina la evolución del pensamiento de Galbraith, se observan algunas contradicciones. *American Capitalism* proyecta una visión básicamente optimista sobre el futuro del capitalismo, ya que cabe esperar que el poder compensatorio lleve a una razonable eficiencia en la economía. El poder de la gran empresa no es necesariamente negativo si es compensado. Aunque no podemos ver el futuro con certeza, la imagen que pinta Galbraith en *The Affluent Society* y *The New Industrial State* es oscura y sombría. En estas obras sugiere que aunque el desarrollo tecnológico haya permitido resolver nuestros problemas de producción y escasez, actualmente corremos el grave peligro de convertirnos en sirvientes del sistema industrial en lugar de ser sus amos. Se puede albergar una cierta esperanza si los intelectuales reflexionan sobre estas cuestiones y se convierten en una fuerza que reconduzca la sociedad para que ésta se preocupe menos de aumentar la producción y más de mejorar la calidad de vida. Pero está por ver lo que ocurrirá:

¹⁷ *Ibid.*, pág. 212.

¹⁸ *Ibid.*, pág. 217.

¹⁹ *Ibid.*, pág. 398.



Los cuasi-institucionalistas modernos y la socioeconomía

La mayoría de las personas que lean a Schumpeter, Myrdal y Galbraith, incluso las que discrepen de las recomendaciones de los autores, encontrarán mucho sentido en lo que dicen, de la misma manera que los lectores anteriores encontraban sentido en el institucionalismo tradicional. Pero escribir textos que tienen sentido no significa necesariamente tener capacidad para influir y cambiar las cosas y hay que decir que su pensamiento apenas ha influido en los economistas. Aún así, es difícil detener al sentido común; y actualmente hay algunos cuasi-institucionalistas sobre los cuales los futuros historiadores del pensamiento podrían muy bien preguntarse por qué han tenido tan poca influencia.

Uno de estos grupos, organizado vagamente bajo la bandera de la “socioeconomía”

por Amitai Etzioni, tiene su propia revista, el *Journal of Socio-Economics*. Los socioeconomistas, como los institucionalistas, creen que las fuerzas sociales deben integrarse más en los modelos económicos. Proponen unos fundamentos psicológicos mucho más complicados para la función de utilidad, en los que los individuos son más que meros individuos interesados que pretenden maximizar sus beneficios.

Los socioeconomistas defienden la adopción de un enfoque comunitario del valor. Su teoría sostiene que los individuos actúan movidos por su preocupación por la comunidad, así como por el interés personal, y que el objetivo de la política debe ser crear comunidades.

Si el sistema educativo sirve generalmente a las creencias del sistema industrial, la influencia y el carácter monolítico del segundo aumentarán. Por la misma razón, si es superior al sistema industrial e independiente de él, puede ser la fuerza necesaria para el escepticismo, la emancipación y el pluralismo²⁰.

LOS NEOINSTITUCIONALISTAS

La economía neoclásica dejó fuera las instituciones o, para ser más precisos, postuló las instituciones que necesitaba para que funcionaran las técnicas matemáticas existentes. Al principio eso llevó a utilizar un análisis estático, después un análisis de estática comparativa, después el cálculo diferencial y, más tarde, la teoría de conjuntos, la teoría de la medida y la teoría del control óptimo. Un interesante aspecto de la economía

²⁰ *Ibid.*, pág. 370.

neoclásica era que la técnica había dictado en parte las cuestiones que se habían abordado y las respuestas que se habían encontrado.

Es mucho menos probable que la ciencia de la economía incluya explícitamente las instituciones, por la sencilla razón de que el análisis de las instituciones es complicado y la búsqueda en la ciencia es una búsqueda de relaciones subyacentes elegantes que encajen en las técnicas existentes. Sin embargo, evitando el análisis explícito de las instituciones, la ciencia de la economía no se libra de ellas: la economía neoclásica contenía toda una variedad de supuestos *implícitos* sobre las instituciones en su modelo estructural subyacente. Consideremos, por ejemplo, “la empresa”, es decir, la unidad de producción de la economía neoclásica. Estaba formada por muchas personas y era enormemente complicada, pero la teoría neoclásica redujo su objetivo a uno solo –la maximización de los beneficios– sin explicar cómo puede ser coherente ese objetivo con la maximización de la utilidad de los individuos dentro de la empresa. Por ejemplo, ¿se dedicarán los directivos y otros empleados a realizar actividades que los beneficien a expensas de los beneficios? Lo mismo ocurre con los mercados: la economía neoclásica suponía que existían ciertos tipos de mercados con unas características matemáticas específicas; no explicaba cómo surgían, cómo podían cambiar, si su existencia podía influir en la conducta y las preferencias de los individuos o si reflejan en buena medida lo que vemos en el mundo real. Tenía, pues, un enfoque muy limitado; sus temas de interés eran muy reducidos.

Esos limitados temas de interés y las simplificaciones teóricas excluían muchas de las cuestiones que plantean los críticos de la economía, por lo que los economistas heterodoxos que han criticado sistemáticamente la sociedad también se han dedicado más que los economistas neoclásicos a analizar explícitamente las instituciones.

Algunos economistas neoclásicos creen que la complejidad de las instituciones debe abordarse y proponen hacerlo dentro de un marco neoclásico. Estos “neoinstitucionalistas” incluyen en sus modelos teóricos más detalles institucionales que los economistas neoclásicos, pero mantienen los procedimientos convencionales de maximización individual del modelo neoclásico. Los costes de transacción desempeñan un papel fundamental en su análisis. El artículo de Ronald Coase sobre la teoría de la empresa (1937) es un artículo fundamental para estos neoinstitucionalistas. Sostiene que las empresas se desarrollan porque los costes de transacción del mercado son demasiado altos para las transacciones entre las empresas.

El neoinstitucionalismo a veces también se llama análisis de la búsqueda de rentas o economía política neoclásica. Sus defensores sostienen que los individuos racionales tratan de mejorar su bienestar no sólo dentro de una estructura institucional dada sino también cambiándola. Sostienen que el análisis económico debe incluir una consideración de las fuerzas que determinan esa estructura institucional. Una *estructura institucional de equilibrio* es aquella en la que a los individuos no les merece la pena realizar más esfuerzos para cambiar las instituciones. Afirman que sólo es posible realizar un análisis relevante basándose en un marco institucional de equilibrio. Estos neoinstitucionalistas sostienen que una estructura institucional competitiva es inestable, ya que algunas personas tienen muchos incentivos para cambiar la estructura institucional con el fin de beneficiarse y este incentivo no es contrarrestado por incentivos para apoyar una estructura competitiva. La competencia perfecta sale perdiendo en la competición entre las estructuras institucionales. La economía neoclásica es, pues, irrelevante, no por su supuesto de la maximización sino porque su estructura institucional supuesta no es una estructura institucional de equilibrio. El supuesto de la maximización no se

ha llevado suficientemente lejos. Estas ideas, a diferencia de las ideas de los pocos seguidores que quedan de los institucionalistas originales, apenas han despertado interés entre los economistas. Los estudios de la empresa realizados por Oliver Williamson encajan en lo que llamamos molde “neoinstitucionalista”.

Los neoinstitucionalistas han ganado aceptación en la profesión. En la década de 1990 crearon una organización de “Nuevos Institucionalistas” con su propia revista y un ambicioso programa de investigación. En este grupo se encuentran muchos conocidos economistas y más que ser un grupo heterodoxo, forma parte en muchos aspectos de la corriente económica principal moderna.

LOS POSKEYNESIANOS

Cuando analizamos la macroeconomía, vimos que la macroeconomía ortodoxa sólo ha seguido una de las numerosas vertientes de los escritos de Keynes, debido en parte a la incapacidad general de los economistas de ponerse de acuerdo sobre lo que decía Keynes exactamente sobre el funcionamiento de la macroeconomía. En la década de 1970, un grupo encabezado inicialmente por Sidney Weintraub y Paul Davidson en Estados Unidos y por Joan Robinson y John Eatwell en Inglaterra sumó sus fuerzas para formular una crítica contra el modelo nekeynesiano ortodoxo suficientemente específica como que sus autores se vieran y fueran vistos como una nueva escuela. Llamándose a sí mismos *poskeynesianos*, celebraron una reunión organizativa en 1974, en la que fundaron su publicación, el *Journal of Post-Keynesian Economics (JPKE)*. En el número inaugural de esa revista, los diversos fundadores y seguidores intentaron exponer lo que significaba para ellos la teoría económica poskeynesiana. Joan Robinson dijo de ella que era un “método de análisis que tiene en cuenta la diferencia entre el futuro y el pasado”; J. K. Galbraith afirmó que considera que “una sociedad industrial se encuentra en un proceso de cambio continuo y orgánico, que la política económica debe acomodarse a ese cambio y que mediante esa intervención pública es posible mejorar de hecho los resultados”. Otros autores centraron la atención en cuestiones diferentes, pero todos coinciden en que la economía neoclásica y la nekeynesiana no eran adecuadas. Llegaron a considerarse, pues, los verdaderos guardianes de la fe keynesiana, llamando a la macroeconomía ortodoxa “keynesianismo bastardo”.

Los poskeynesianos británicos

Las afirmaciones generales que contienen los conceptos que subyacen a la mayoría de los análisis poskeynesianos no han planteado especiales problemas, pero sí los detalles que se derivan de ellas. Los poskeynesianos británicos (llamados a veces *neoricardianos*) creen que el enfoque correcto consiste en volver a la teoría ricardiana de la producción y complementarla con la teoría de los ciclos económicos de Kalecki basada en el análisis de clases. Siguiendo a Piero Sraffa en *Production of Commodities by Means of Commodities: Prelude to a Critique of Economic Theory* (1960), sostienen que el reparto de la renta entre los salarios y los beneficios es indeterminado e independiente de la producción total. Por tanto, la distribución de la renta no es determinada por la productividad

marginal sino por otras fuerzas, que son de carácter macroeconómico. En este sentido, siguen un modelo similar que presentó Michal Kalecki en 1933 y que resumió con la afirmación de que los trabajadores gastan lo que reciben y los capitalistas reciben lo que gastan²¹.

Kalecki postuló tres supuestos fundamentales en su modelo. En primer lugar, partió del supuesto de que las empresas utilizan el método de fijación de los precios con un margen sobre los costes. Los capitalistas determinan la tasa de beneficios y el salario, pero no los beneficios totales o el nivel total de salarios, ya que éstos son determinados por el nivel total de producción. En segundo lugar, el ahorro no se traduce en gasto, por lo que el nivel total de producción es determinado por el nivel de demanda total de forma parecida al multiplicador keynesiano. En tercer lugar, los trabajadores gastan el 100 por ciento de su renta, por lo que la propensión marginal a consumir es de un 100 por ciento.

El gasto de los capitalistas en inversión tiende a ser arbitrario y a no estar relacionado con su nivel de beneficios (que constituye el ahorro). Si gastan todos sus beneficios, la demanda es suficiente para comprar toda la producción y la producción y los beneficios totales serán altos. Si los capitalistas se vuelven pesimistas y no gastan sus beneficios sino que los ahorran, la demanda agregada y la producción total serán bajos, los beneficios serán bajos (aunque la tasa de beneficios seguirá siendo la misma) y habrá desempleo. Por tanto, la distribución de la renta entre los salarios y los beneficios es determinada por fuerzas macroeconómicas, no por la productividad marginal. La mayoría de los supuestos de este sencillo modelo pueden modificarse –por lo que los resultados son algo más ambiguos– sin invalidar la idea general de que el nivel de actividad macroeconómica es un determinante de la distribución de la renta.

Los poskeynesianos estadounidenses

La rama estadounidense de la teoría poskeynesiana es más difusa que la británica, pero todos sus elementos son variaciones sobre el tema de que la economía existe “en el tiempo”. Alfred Eichner ha extendido el análisis microeconómico de la empresa, que llama “megasociedad anónima”, afirmando que determina la inversión internamente a partir de los beneficios no distribuidos. En consecuencia, para comprender la inversión –y, por tanto, la producción total– hay que comprender la sociedad anónima moderna.

En *Money and the Real World*, Paul Davidson (1930–) sostiene que comprender el papel del dinero es fundamental para comprender cómo funciona la macroeconomía y que la economía neoclásica no ha abordado correctamente su papel. Al desarrollar el papel poskeynesiano del dinero, hace hincapié en la existencia del *tiempo irreversible* y la *verdadera incertidumbre*, que no puede reducirse a una distribución de probabilidades y, por tanto, no puede convertirse en riesgo y a continuación en equivalentes ciertos. Estas dos características interrelacionadas de la economía han “llevado al hombre a desarrollar ciertas instituciones y reglas del juego, como (i) el dinero, (ii) los contratos-dinero y un sistema legal para velar por su cumplimiento, (iii) unos salarios monetarios rígidos y (iv) los mercados al contado y de futuros”²². Por tanto, las instituciones alteran

²¹ Michal Kalecki, “An Essay on the Theory of the Business Cycle” [1933], traducido en sus *Studies in the Theory of Business Cycles: 1933–1939*, Londres, Basil Blackwell, 1966.

²² Paul Davidson, *Money and the Real World*, Cambridge, Cambridge University Press, 1976, pág. 360.

la forma en que funciona la macroeconomía. La teoría de Davidson se parece algo a la de Hyman Minsky (1919–1997), otro conocido poskeynesiano, que sostiene que el sistema financiero es como un castillo de naipes en inminente peligro de derrumbamiento.

La teoría poskeynesiana del crecimiento hace hincapié en cuestiones metodológicas y, por tanto, es una cuestión de perspectiva. Pone énfasis en el crecimiento como un importante aspecto del proceso económico, mientras que hasta hace poco los economistas ortodoxos hacían hincapié en las cuestiones estáticas. Por ejemplo, el análisis del crecimiento de Roy Harrod y Evsey Domar, que en la década de 1950 era una parte fundamental de la macroeconomía ortodoxa, ahora raras veces aparece en los libros de texto convencionales de macroeconomía intermedia. Los nuevos libros analizan, por el contrario, el crecimiento endógeno y estable. Eso explica en parte el énfasis poskeynesiano en la inestabilidad, ya que el modelo Harrod-Domar sugería que el equilibrio de la economía siempre está en el filo de la navaja entre la expansión y la recesión.

En los estudios poskeynesianos en general, se observa coherencia en la conceptualización, aunque no en los modelos. Un concepto permanente es que la economía no es estable: la mano invisible del mercado no funciona tan bien como sugiere la teoría neoclásica. Por tanto, los poskeynesianos consideran que la política económica debe desempeñar un papel mucho más importante que la teoría ortodoxa en la corrección de los problemas del capitalismo que la teoría ortodoxa. Por lo que más se conocen los poskeynesianos es por su apoyo a la política de rentas basada en impuestos.

La repuesta de la corriente principal a los poskeynesianos

La respuesta de la corriente principal a los poskeynesianos estadounidenses ha sido no prestarles atención o adoptar la actitud de “¿qué tienen de nuevo?” Robert Solow lo resume de la forma siguiente:

No simpatizo mucho con la escuela que se dice poskeynesiana. En primer lugar, nunca he podido entenderla como una escuela de pensamiento. No veo una conexión intelectual entre un Hyman Minsky, por una parte, que da la casualidad de que es uno de mis más antiguos amigos, y alguien como Alfred Eichner, por otra, salvo que los dos están en contra de lo mismo, a saber, la corriente principal, cualquiera que sea ésta.

La otra razón por la que no simpatizo es que nunca he sido capaz de encontrar (debo confesar que tampoco lo he intentado demasiado) un análisis positivo. Parece principalmente una comunidad que sabe contra qué está, pero que no ofrece nada muy sistemático que pueda considerarse que es una teoría positiva. He leído muchos de los artículos de Paul Davidson y a menudo no tienen mucho sentido para mí. Una parte de la teoría poskeynesiana de los precios tiene su origen en la creencia de que la competencia universal es un mal supuesto. Eso lo he sabido toda la vida, por lo que me ha parecido un enfoque poco fructífero y no le he prestado mucho interés²³.

Los economistas ortodoxos también sostienen que “no hay ninguna proposición neoricardiana correcta que no esté contenida en la serie de proposiciones que puede generar la ortodoxia”²⁴.

²³ Arjo Klammer, *Conversations with Economists*, Totowa, N. J., Rowman and Allanheld, 1984, págs. 137–138.

²⁴ Frank Hahn, “The Neo-Ricardians”, *Cambridge Journal of Economics*, 6, 1982, pág. 363.

LOS DEFENSORES DE LA ELECCIÓN PÚBLICA

Los economistas suponen que los individuos son racionales en los asuntos económicos; ¿por qué no suponer que también lo son en otros asuntos? Ésta es la pregunta que se hicieron James Buchanan y Gordon Tullock a principios de los años 50 y así comenzó la *escuela de la elección pública*. Tullock y Buchanan dejaron la Universidad de Virginia en los años 60, debido en parte a sus posturas heterodoxas sobre la política económica y fundaron el Public Choice Center en el Virginia Polytechnic Institute, que trasladaron en 1983 a la George Mason University.

La idea principal de la escuela de la elección pública es que los individuos son tan racionales en sus interacciones con el Estado como en sus asuntos económicos. El Estado no es un organismo para bien o para mal; es simplemente un organismo mediante el cual los individuos logran sus objetivos económicos por medio de la política. Los teóricos de la elección pública han ideado una teoría económica de la política. Utilizando el mismo marco que utiliza la teoría clásica y neoclásica en la construcción de los modelos de la conducta del hogar y de la empresa, analizan la elección política o pública.

Las importantes ideas de los teóricos de la elección pública han quedado ocultas a veces por las ideas contrarias al Estado de algunos de sus defensores, exactamente de la misma forma que las ideas de economistas como Galbraith han quedado ocultas por sus ideas a favor del Estado. Ha sido una pena en ambos casos. Los teóricos de la elección pública han hecho importantes aportaciones a nuestra comprensión tanto de las cuestiones de política como de la teoría económica. Los economistas de todas las convicciones políticas coinciden en que los *fallos del Estado* –las medidas que no logran el bien social– existen y deben incluirse, junto con los *fallos del mercado*, en nuestro análisis de la política económica. De todas las escuelas críticas de pensamiento que mencionamos, la escuela de la elección pública es la que más éxito ha tenido y su análisis de las actividades de búsqueda de rentas ha entrado en la corriente económica principal. Algunos libros de texto de introducción en los que la teoría de la elección pública tiene un cierto peso han sido bastante utilizados. La concesión del Premio Nobel a James Buchanan en 1986 también indica un cierto grado de aceptación por parte de la corriente principal. Sin embargo, la mayoría de los economistas ortodoxos duda en aceptar totalmente la teoría de la elección pública.

LA ECONOMÍA AUSTRIACA

En el Capítulo 8 examinamos el papel que desempeñó Karl Menger en el desarrollo inicial de la teoría de la utilidad marginal. Después examinamos la obra de algunos de los discípulos de Menger, como Böhm-Bawerk y Wieser. Sus discípulos y los discípulos de sus discípulos formularon, a su vez, un enfoque coherente y bien organizado que ha llegado a conocerse con el nombre de escuela “neoaustriaca” o simplemente austriaca. Los economistas austriacos se alejaron de la corriente principal por muchas de las mismas razones que los poskeynesianos: la formalización de la economía, que a su juicio ha perdido o abandonado muchas ideas de los primeros autores. Hasta 1960, la *economía austriaca* se consideraba parte de la corriente principal, pero cuando decayó la

economía neoclásica y la corriente económica principal optó por la construcción de modelos formales, los austriacos resurgieron como disidentes.

Eso no quiere decir que no tuvieran diferencias; tenían considerables diferencias con la corriente principal incluso entonces. Por ejemplo, el análisis austriaco de la producción considera que el capital es un bien intermedio que sólo puede entenderse en el análisis de las fases de producción. Asimismo, los austriacos seguían defendiendo inquebrantablemente la concepción de los individuos como agentes decididos, no como un tipo de máquina utilitarista que reaccionaba al placer o al dolor. Eso los llevó a poner mucho énfasis en la iniciativa empresarial. También enfocaban de forma distinta los costes, que consideraban que eran individualmente subjetivos, en lugar de ser determinados objetivamente, como en la escuela clásica y en algunas interpretaciones del análisis neoclásico de los costes.

Estas diferencias, aunque significativas, no situaron a los austriacos fuera de la corriente principal hasta la década de 1960. Pero en esa década, con (1) la creciente formalización de la economía, (2) el dominio casi total de la teoría de equilibrio general en la corriente principal y (3) la creciente tendencia de la corriente económica principal a considerarse una ciencia en la que la verdad se determina únicamente construyendo modelos y realizando contrastes econométricos, la economía austriaca se alejó de la corriente principal. Las generaciones recientes de lo que actualmente se llaman economistas neoaustriacos, especialmente los discípulos de Ludwig von Mises y Friedrich Hayek –Murray Rothbard, Israel Kirzner y Ludwig Lachmann– sostienen que muchas de las ideas principales de Menger se han perdido.

Un tema económico austriaco fundamental es que el análisis económico es un proceso, no una interacción estática de los individuos, y que el tiempo es una consideración esencial. Concibe la competencia como un proceso dinámico a través del cual se eliminan los elevados beneficios con el paso del tiempo. Pero esos elevados beneficios desempeñan un papel muy importante como elementos conductores del sistema. En la economía austriaca, se supone que los individuos actúan en un entorno cambiante en el que la información es limitada y el futuro desconocido. El análisis más interesante, en su opinión, se deriva del estudio, no del propio equilibrio, sino del proceso a través del cual los individuos se dirigen a tientas hacia el equilibrio, proceso que pone énfasis en el emprendedor y que la economía neoclásica llama desequilibrio.

Hasta hace poco la economía austriaca tenía un claro trasfondo político. Sigue siendo difícil encontrar un austriaco que no sea conservador; la mayoría supone simplemente que el mercado es deseable y necesario para lograr la libertad individual. Sin embargo, muchos austriacos no calificarían sus ideas políticas de “conservadoras” sino de “libertarias radicales” o “contrarias al Estado”. Sostienen que esas ideas se desprenden de forma natural del estudio de la historia.

Los economistas austriacos critican de vez en cuando los estudios econométricos y los intentos de demostrar empíricamente los teoremas económicos. Siguiendo la “praxeología” de von Mises, consideran que su tarea consiste en extraer conclusiones deductivamente de la lógica de la acción humana. En su opinión, las conclusiones y las teorías así obtenidas no necesitan contrastarse, puesto que la verdad ya se había establecido lógicamente. Sin embargo, últimamente han adoptado una postura algo más conciliadora, afirmando que es el *tipo* de trabajo empírico que hace la economía ortodoxa –que no incluye elementos históricos y heurísticos– el que es inadecuado.

Las obras clave de la literatura austriaca son los artículos “Economics and Knowledge” de Hayek publicado en 1937 en *Economica* y “The Uses of Knowledge in Society”



Cientificismo frente a ciencia

Los economistas austriacos se enorgullecen de *no ser científicos*. No creen que la metodología de la economía deba ser la aplicación de los principios de la ciencia natural al estudio del comportamiento humano. Están más interesados en la comprensión básica que en la apariencia impresionante, que es lo que entienden por científico (por oposición a ciencia). Hayek, el

más firme defensor de esta terminología, que recibió el Premio Nobel en 1974, pasó en sus escritos del análisis de la economía al estudio de la estructura legal y constitucional subyacente de la sociedad, considerando muchas de las mismas cuestiones que los institucionalistas, y llevó a ese estudio un sentido de la historia y de la economía.

publicado en 1945 en *American Economics Review*. Hayek se hace la legítima pregunta de cómo adquieren los participantes en el mercado la información que se supone que tienen en equilibrio. La teoría neoclásica supone que la información está dada. Hayek observa que un importante papel de los mercados y del proceso de competencia es el descubrimiento de información de la que antes no se disponía. Hayek sostiene que el equilibrio es una situación en la que los planes de todos los agentes están sincronizados; la información, las expectativas y las creencias son, pues, elementos centrales de cualquier análisis económico. Como consecuencia de la incertidumbre, la coordinación de los planes de los individuos es difícil y queda fuera del alcance de la comprensión de un individuo. El sistema funciona únicamente a través del *orden espontáneo* que se desarrolla a través del mercado. La postura de Hayek sobre la política económica se deriva de su actitud hacia la información y la incertidumbre, a saber, que no sabemos cuáles son los efectos últimos de nuestros actos. Debemos aceptar, pues, las instituciones que se han desarrollado espontáneamente, especialmente el mercado, que resuelve nuestros problemas económicos de una forma mucho más eficiente y eficaz que los procesos políticos.

Aunque muchos economistas de la corriente principal parecen dispuestos a aceptar de los austriacos su aceptación de las instituciones existentes y la creencia en la importancia de la incertidumbre, lo cual dificulta la creación de modelos formales y el análisis empírico, sostienen que los austriacos (1) hacen demasiado hincapié en las dificultades, (2) no han desarrollado una alternativa aceptable y (3) han permitido que los juicios de valor entren en el análisis heurístico.

OTROS GRUPOS ECONÓMICOS HETERODOXOS

Nuestro análisis de los economistas heterodoxos no estaría completo si no mencionáramos a otros muchos grupos que existen, como las economistas feministas, los econo-

mistas negros y los economistas libertarios. No los mencionamos como escuelas independientes porque generalmente se encuentran dentro de las demás y comparten muchas de sus mismas preocupaciones. Además, sus intereses son menos generales y más específicos. Los economistas libertarios centran la atención en los principios morales de la libertad y el mercado, los economistas negros en las cuestiones relacionadas con la distribución y la equidad que afectan a los negros y las economistas feministas en las cuestiones relacionadas con la distribución y la equidad que afectan a las mujeres.

Tanto los economistas negros como las economistas feministas afirman que la economía tiende a ser una profesión masculina y blanca y que su composición ha influido en su programa de investigación. Examinemos la economía feminista como ejemplo de las cuestiones que plantean estos grupos. Las feministas sostienen que las mujeres y los hombres posiblemente enfocan los problemas de forma distinta y que, por tanto, el análisis debe prever esa posibilidad. Se preguntan por qué se le ha dado a la mujer el papel de ama de casa en lugar del papel de sustentadoras principales de la familia. La respuesta ortodoxa es la ventaja comparativa, pero las feministas sostienen que puede haber discriminación institucional. El análisis de clases también puede utilizarse para desarrollar modelos de la discriminación. Algunas destacadas economistas feministas que se ocupan de esas cuestiones son Julie Nelson, Barbara Bergman y Marianne Ferber. Una publicación que contiene investigaciones sobre este campo es el *Journal of Feminist Economics*.

No todas las economistas son, desde luego, feministas. La mayoría son simplemente mujeres economistas que enfocan los problemas de una forma muy parecida a como los enfocan los hombres. Las escuelas de doctorado funcionan como un mecanismo de selección para garantizar que eso es así. Muchas mujeres, así como muchos hombres, sostienen que las diferencias entre las mujeres y los hombres no son suficientemente grandes como para justificar un enfoque separado.

RESUMEN

Los economistas heterodoxos tienen poco en común, salvo su objeción a la ortodoxia. Aunque manifiestan sus críticas de diferentes maneras, coinciden en sus discrepancias sobre el ámbito, el método y el contenido de la teoría ortodoxa. Los radicales, los institucionalistas y los poskeynesianos rechazan la idea ortodoxa de que en una economía de mercado reina la armonía y de que el *laissez faire* es, pues, una buena política. Los defensores de la elección pública y los neoaustriacos, que tienden a estar a la derecha política de la corriente económica principal, están en desacuerdo con el grado de intervención del Estado en los mercados que la teoría ortodoxa considera aceptable. Las discrepancias de los economistas heterodoxos, ya se encuentren a la izquierda o a la derecha de la corriente principal, a menudo son tanto éticas como científicas.

Existen interesantes contrastes y comparaciones entre los grupos heterodoxos. En primer lugar, aunque a menudo discrepen entre sí sobre los fallos de la corriente económica principal, casi siempre coinciden en la necesidad de ampliar el ámbito del análisis dominante. Por ejemplo, aunque los teóricos de la elección pública y los radicales se encuentren en extremos opuestos del espectro político, coinciden en que la política y la economía no pueden separarse. En segundo lugar, aunque los economistas

heterodoxos a menudo sean dejados de lado por la corriente principal, influyen en ella. Cuando influyen y cuando sus ideas se incorporan a veces a la corriente principal, disminuye su papel como economistas heterodoxos. La longevidad no es, pues, necesariamente un atributo positivo del pensamiento heterodoxo. En tercer lugar, los economistas heterodoxos tienden a mirar hacia dentro y a alejarse del resto de la profesión, en cuyo caso su análisis se convierte en un campo de estudio separado que sustituye totalmente a la corriente económica principal o continúa existiendo independientemente de ella. En cuarto lugar, casi todas las escuelas heterodoxas son partidistas y para que un grupo influya significativamente en la teoría, debe parecer que no es partidista, es decir, que no está asociado ni con la izquierda ni con la derecha.

La elección pública parece que está a punto de ser absorbida por la corriente principal. Con el desarrollo del análisis de la búsqueda de rentas por parte de economistas más liberales y su uso de instrumentos neoclásicos, es la que tiene más posibilidades de ver sus ideas integradas en la profesión. Los neoaustriacos tienen menos probabilidades de ser incorporados. Sin embargo, probablemente serán capaces de continuar su lucha, debido en parte a que disponen de considerables recursos para financiar publicaciones mediante las cuales pueden influir en el pensamiento económico. Los radicales se encuentran en una situación más difícil: reciben menos financiación externa, por lo que tienen menos posibilidades de publicar y algunas de sus mejores ideas se han incorporado a la teoría ortodoxa “interpretada en un sentido amplio”. Sin una fuerza política externa que radicalice a la población, es improbable que influyan significativamente en la corriente económica principal. Los institucionalistas han optado por mirar hacia dentro. Apenas tienen contacto con el resto de los economistas y tampoco lo desean demasiado, aunque algunas de sus ideas están abriéndose paso en la corriente económica principal a través del análisis neoinstitucionalista. Lo mismo ocurre en gran medida con los poskeynesianos, aunque son un grupo mucho más diverso, en el cual algunos desempeñan un papel más activo en la corriente principal.

Algunos observadores han llegado a la conclusión de que como algunas versiones de la teoría heterodoxa no han sido capaces de sustituir a la teoría ortodoxa, la teoría heterodoxa ha fracasado. Por este motivo, a menudo se omite de las historias de la teoría económica. Nosotros no pensamos lo mismo. El examen del pensamiento heterodoxo revela que aunque no ha sustituido a la corriente aceptada del pensamiento económico, a menudo obliga a la teoría ortodoxa a sondear nuevas vías y a veces ofrece ideas fundamentales que acaban formando parte de la estructura teórica aceptada. Estas aportaciones al rumbo y el contenido de la corriente de ideas no pueden pasarse por alto. Pueden muy bien ser las ideas que, retrospectivamente, los historiadores de finales del siglo XXI consideren precursoras de la corriente principal de pensamiento.

Términos clave

cuasi-institucionalistas
economía austriaca
economía marxista
economía radical
efecto de dependencia
escuela de elección pública
estructura institucional de equilibrio

fallos del Estado
fallos del mercado
institucionalistas
mercado dual de trabajo
neoinstitucionalistas
neoricardianos
orden espontáneo

poder compensatorio
poskeynesianos
sabiduría convencional

tiempo irreversible
verdadera incertidumbre

Preguntas para repasar, debatir e investigar

1. Dado el fracaso económico del socialismo, todos los economistas radicales deberían convertirse en economistas neoclásicos. Analice esta afirmación.
2. ¿Acepta el argumento de Bowles y Gintis de que la escuela es principalmente un medio para dar a los individuos un carné de afiliado para conseguir un puesto mejor remunerado? ¿Cómo contrastaría esta teoría?
3. Explique y evalúe críticamente el argumento de Gunnar Myrdal sobre la imposibilidad de desarrollar una teoría económica libre de juicios de valor.
4. ¿Cuál es la teoría del poder compensatorio de Galbraith y cómo modifica las conclusiones de la corriente principal?
5. “Es muchísimo mejor estar sujeto a un ancla firme que carece de sentido que hacerse a la turbulenta mar del pensamiento”. Analice esta afirmación en relación con la metodología heterodoxa.
6. ¿Cómo respondería probablemente un institucionalista tradicional a un neoinsitucionalista?
7. Los poskeynesianos distinguen entre riesgo e incertidumbre. ¿Cuál es la distinción y qué importancia tiene para la teoría económica?
8. ¿Cómo funciona el Estado según los teóricos de la elección pública? ¿Cuáles son sus implicaciones para formular y ejecutar la política económica?
9. Explique la crítica austriaca a la corriente económica principal sobre el supuesto de la información perfecta y evalúe la importancia de esta crítica.
10. La profesora despistada está de vuelta con otra tarea para usted. En esta ocasión está escribiendo un artículo sobre planificación económica y recuerda que en algún sitio Galbraith tiene un capítulo entero dedicado al futuro de la planificación económica. Su tarea es encontrarlo.

Lecturas propuestas

Ayres, Clarence E., *The Theory of Economic Progress*, Chapel Hill, University of North Carolina Press, 1944.

Baran, Paul A. y Paul M. Sweezy, *Monopoly Capital*, Nueva York, Monthly Review Press, 1966.

- Blaug, Mark, "A Methodological Appraisal of Radical Economics", en A. W. Coats (comp.), *Methodological Controversies in Economics: Historical Essays in Honor of T. W. Hutchison*, Greenwich, Conn., JAI Press, 1983.
- Bowles, Samuel, y Herbert Gintis, *Schooling in Capitalist America: Educational Reform and Contradictions of Economic Life*, Nueva York, Basic Books, 1976.
- Buchanan, James M. y Gordon Tullock, *The Calculus of Consent*, Ann Arbor, University of Michigan Press, 1962.
- Coase, Ronald, "The Nature of the Firm", *Economica*, New Series 4 [1937], págs. 386–405.
- Dobb, Maurice H., *Political Economy and Capitalism*, Londres, Routledge & Kegan Paul, 1937.
- Eichner, Alfred S., *Toward a New Economics: Essays in Post-Keynesian and Institutional Theory*, Armonk, N. Y., M. E. Sharpe, 1985.
- Galbraith, John Kenneth, *American Capitalism*, Boston, Houghton Mifflin, 1952.
- , *The New Industrial State*, Boston, Houghton Mifflin, 1967.
- Hayek, Friedrich A., *Individualism and Economic Order*, Chicago, University of Chicago Press, 1948.
- Kalecki, Michal, *Studies in the Theory of Business Cycles: 1933–1939*, Londres, Basil Blackwell, 1966.
- Klamer, Arjo, *Conversations with Economists*, Totowa, N. J., Rowman and Allanheld, 1984.
- Lindbeck, Assar, *The Political Economy of the New Left*, prefacio de Paul Samuelson, Nueva York, Harper and Row, 1971.
- Mises, Ludwig E. von, *Human Action*, Nueva York, Henry Regnery, 1966, 3ª ed.
- Myrdal, Gunnar, *Against the Stream*, Nueva York, Pantheon, 1973.
- , *The Political Element in the Development of Economic Theory*, Cambridge, Harvard University Press, 1955.
- Robinson, Joan, *Economic Philosophy*, Londres, C. A. Watts, 1962.
- , *An Essay on Marxian Economics*, Londres, Macmillan, 1966, 2ª ed.
- Schumpeter, J. A., *Capitalism, Socialism, and Democracy*, Nueva York, Harper, 1950, 3ª ed.
- Sraffa, Piero, *Production of Commodities by Means of Commodities*, Cambridge, Cambridge University Press, 1960.
- Sweezy, Paul M., *The Theory of Capitalist Development*, Nueva York, Oxford University Press, 1942.
- Weintraub, Sidney (comp.), *Modern Economic Thought*, Oxford, Basil Blackwell, 1977.
- Wolff, Richard y Stephen Resnick, *Economics: Marxian Versus Neoclassical*, Baltimore, Md., Johns Hopkins University Press, 1987.

Índice

- Adams, John, 476
- Agotamiento del producto, 251–255
- Alchian, Armen, 404
- Al-Ghazali, Abu Hamid, 32
- Allen, W. R.
 - y el mercantilismo, 47n
- Ámbito de la economía, 10–11
 - Adam Smith y, 77–78
 - Jevons y, 238
 - Marshall y, 275–278
 - Menger y, 238
 - Ricardo y, 114
 - Senior y, 159–160
 - Walras y, 238
- Análisis de equilibrio parcial
 - y equilibrio general, 309–311
 - y Marshall, 280–281
- Análisis marginal
 - en perspectiva, 243–244
 - problemas del, 244–245
 - segunda generación, 244–245
- Análisis marginal, extensión del resumen, 269
- Anderson, James
 - y los rendimientos decrecientes, 120
- Applebaum, Hielén
 - y la economía radical, 479
- Aquino, Santo Tomás de, 34–38
 - y el precio justo, 35–37
 - y la propiedad privada, 35
 - y el razonamiento abstracto, 38
 - y la usura, 37
 - Worland y, 38
- Aprendizaje basado en la experiencia
 - y Adam Smith, 91
- Aristóteles, 30–31
 - y necesidades y deseos, 30
 - y usura, 37
- Arrow, Kenneth
 - y economía moderna, 396
- Arte de la economía, 10–11
 - y Adam Smith, 80–81
 - y escuela histórica, 11
 - y Marshall, 11
- Ashley, William, 328
- Asignación de los recursos,
debate sobre la, 367–373
- Ayres, Clarence, 345, 482–483
- Azpilcueta, Martín de
 - y teoría cuantitativa, 63–64
- Babbage, Charles
 - y rendimientos crecientes, 162–163
- Bagehot, Walter, 328
- Baran, Paul, 475, 479
- Barone, Enrico
 - y socialismo, 368
- Bayesianos
 - y metodología, 22
- Becker, Gary, 404

- Beneficios
 - Adam Smith y, 98
- Beneficios con el paso del tiempo
 - Marx y, 204, 206, 209–210
 - Mill y, 163
 - Ricardo y, 134–135
 - Smith y, 98–99
- Bentham, Jeremy
 - influencia en J. S. Mill, 167–168
- Bergman, Barbara, 501
- Bergson, Abram, 460
 - y socialismo, 370, 372
- Berlin, Isaiah, 187
- Bienestar con el paso del tiempo
 - Adam Smith y, 100–102
- Birdzell, L. E. Jr., 484
- Blanc, Louis, 363
- Blaug, Mark
 - y economía moderna, 384
 - y economía ricardiana, 157, 161
 - y Ricardo, 107
- Bloomsbury, grupo de
 - y Keynes, 422
- Bodin, Jean
 - y teoría cuantitativa, 46
- Bodkin, Ronald, 441n
- Böhm-Bawerk, Eugen von, 237, 246, 262
 - e interés, 264–266
- Bothke, Meter, 477
- Boulding, Kenneth
 - y Commons, 344
- Bowles, Samuel, 476, 481
- Bray, John, 363
- Brentano, Lujo, 368
- Buchanan, James, 477, 498
- Buchholz, Todd, G.
 - y J. S. Mill, 155
- Búsqueda de renta
 - y mercantilismo, 47
- Cairnes, J. E.
 - y economía clásica, 223
- Campomanes, Pedro, 64
- Cannan, Edwin
 - y precios de los cereales, 116–117
- Cantillon, Richard, 54–56, 262
 - y Adam Smith, 9
 - y Locke, 56
 - como pensador fundamental, 9
 - y Quesnay, 9, 56
- Capitalismo
 - definición de, 358–359
 - Marx y el, 201–213
 - y protestantismo, 79
 - Schumpeter y el, 416–417
 - Veblen y el, 332–339
- Capitalismo y socialismo
 - resumen, 377–378
- Carey, Henry, 413–414
- Carlyle, Thomas
 - y ciencia lúgubre, 109–110
- Carroll, Lewis, 23, 146
- Cassel, Gustav
 - y economía moderna, 396
 - y socialismo, 368
- Chicago, escuela de, 6–7
 - Friedman y la, 403
- Ciencia de la economía, 10–11
- Ciencia lúgubre, 109–110
- Ciencia revolucionaria
 - Kuhn y, 18–19
- Clark, Colin, 461
- Clark, J. B., 246
 - y beneficios, 261
 - y productividad marginal, 255–256
 - y productos marginales, 259
- Clark, J. M., 255
- Clasificación de los economistas
 - problemas de, 3, 8–10
- Cliometría, y Fogel, 463
- Coger, Robert, 309
- Coase, Ronald, 404
 - y neoinstitucionalismo, 494
- Coats, A. W.
 - y mercantilismo, 47n
- Comercio internacional
 - J. S. Mill y, 177–178
 - mercantilistas y, 45–46
 - y Ricardo, 136–143
 - Smith y, 88–92
- Commons, John R.
 - y escuela de Wisconsin, 343–346
 - primeras influencias en, 343–344
 - y transacciones, 346–349
- Competencia
 - y Adam Smith, 81–84

- Comunismo
 - J. S. Mill y, 168–170
- Comte, Auguste
 - y J. S. Mill, 164–167
- Condorcet, Marqués de, 108
- Cournot, A. A., 223–224
 - y economía moderna, 393–394
- Crítica histórica
 - resumen, 352–353
- Cuasi-renta
 - Marshall y, 293–296
- Cunningham, William, 328

- Darwin, Charles
 - y Malthus, 112
- Davenant, Charles, 447
- Davidson, Paul, 477, 495, 496
- Debreu, Gerard
 - y economía moderna, 396
- Debates bullionistas, 147–148
- Demanda agregada
 - Adam Smith y la, 145
 - Mandeville y la, 145
 - mercantilistas y la, 143–144
- Demócrito, 30
- Demsetz, Harold, 404
- Desempleo tecnológico
 - Ricardo y, 148–149
- Deseos y necesidades, 33
- Dinero, mercantilistas y, 46
- División del trabajo
 - Adam Smith y la, 86–87, 90
- Djilas, Milovan, 195
- Dobb, Maurice, 472–473
- Doctrina de los billetes reales, 148, 181–182
- Doctrina del fondo de salarios
 - Adam Smith y, 98
 - y J. S. Mill, 180–181
 - en el periodo posricardiano, 161
- Domar, Evsey
 - y finanzas funcionales, 426

- Eatwell, John, 495
- Econometría, resumen de la, 469–471
- Econometría bayesiana, 467–468
- Economía heterodoxa moderna
 - en perspectiva, 474
 - resumen, 501–503
- Economía moderna
 - y Arrow, 396
 - Blaug y, 384
 - y Cassel, 396
 - y Cournot, 393
 - y Debreu, 396
 - y economía neoclásica, 383–389, 406–408
 - y economía positiva, 394
 - y Edgeworth, 394
 - y Fisher, 394
 - y Hicks, 399
 - y Jevons, 394
 - y Neumann, 396
 - y Newcomb, 394
 - y Pareto, 394
 - y Samuelson, 396–399
 - Solow y, 384
 - Varian y, 402
 - y Wald, 396
 - y Walras, 394
- Economía aplicada moderna
 - problemas de la, 405–406
- Economía austriaca, 477, 498–500
 - y debate sobre la asignación, 367–372
 - evolución de la, 361–362
 - interrelaciones, 236
- Economía de bienestar
 - y Pareto, 320–321
- Economía clásica
 - y J. S. Mill, 155–157
 - y Marx, 71–74
 - y Newton, 77
 - en perspectiva, 71–74, 222
 - y primeros críticos de la, 157–158
- Economía empírica, 443–445
- Economía experimental, 468–469
- Economía heterodoxa, 3, 5–6
 - definición de, 6–7
 - influencia de la, 7–8
 - papel de la, 6–8
 - problemas de la, 8
- Economía keynesiana, 421–425
- Economía marshalliana
 - alejamiento de la, 392–393
- Economía matemática
 - Samuelson y, 391, 395
- Economía neoclásica
 - y análisis empírico, 447–457

- y economía moderna, 383–389, 406–408
- Hobson y, 349–352
- Mitchell y, 340–343
- en perspectiva, 219–220
- Solow y, 400
- Veblen y, 329–332
- Economía normativa, 10–11
- Economía ortodoxa, 1–3, 5–6
- Economía política
 - y Adam Smith, 15
- Economía positiva, 10–11
 - y economía moderna, 394
 - y J. S. Mill, 17
 - y John Neville Keynes, 17, 54
 - Myrdal y, 484–485
 - y Ricardo, 11
 - y Robbins, 54
 - y Senior, 17, 54, 159
- Economía preclásica, comienzos de la
 - énfasis en la justicia, 27
 - en perspectiva, 23–24
 - y razonamiento abstracto, 27
 - resumen de la, 38–39
- Economía radical, 475–481
- Economía ricardiana
 - su declive, 157–164
- Edgeworth, F. Y., 246
 - y economía moderna, 394
 - y Marx, 358
- Elección pública,
 - defensores de la, 477, 498
- Empleo
 - Hicks y, 257
 - y productividad marginal, 256–258
- Enfoque absolutista, 4–5
 - y Adam Smith, 11
- Enfoque relativista, 4–5
- Enfoque retórico, 20
- Enfoque socialista, 20
- Engels, Friedrich, 187–188
- Engerman, S. L., 463
- Epistemología
 - y economía, 10
- Epstein, R. J., 441n
 - y econometría, 470
 - y macroeconometría, 464
- Equilibrio
 - Schumpeter y, 385
- Escolasticismo, 33–38
 - y feudalismo, 33–34
 - relevancia del, 36
- Escuela bancaria, 180
- Escuela monetaria, 180
- Espíritu emprendedor
 - Schumpeter y el, 414–417
- Escuela histórica
 - y arte de la economía, 11
- Escuela histórica alemana
 - y metodología, 324–327
- Estado de bienestar
 - y Commons, 344
 - y Hobson, 349–352
- Estado estacionario
 - J. S. Mill y, 170–171
 - y Ricardo, 136
- Etzioni, Amitai, 493
- Euler, Leonhard, 252
- Excedente de los consumidores
 - Marshall y el, 287–289
- Expectativas racionales, 431–432
- Factores de producción
 - relación con la utilidad, 232
 - y teoría del valor, 226–227
- Falsacionismo
 - y Karl Popper, 17–18
- Ferber, Marianne, 501
- Feudalismo
 - y escolasticismo, 33–34
- Feyarabend, Paul
 - y el método, 19
- Finanzas funcionales
 - Domar y las, 426
 - Lerner y las, 425
- Fisher, Irving, 262
 - y economía moderna, 394
 - y números índice, 459
 - e interés, 243, 266–268
 - y teoría cuantitativa, 419
- Fisiocracia, 56–62
 - influencia en Smith, 56
 - y *laissez faire*, 61–62
 - y ley natural, 57
 - y producto neto, 58
 - y Quesnay, 57
 - y renta, 61–62

- Flux, A. W., 252
- Fogel, Robert W.
y cliometría, 463
- Fourier, Charles, 363
- Franklin, Benjamín, 108
- Friedman, Milton
y enfoque de Chicago, 403
y libertad y capitalismo, 372
y monetarismo, 428
y Tinbergen, 462
- Frisch, Ragnar, 461
- Funciones de producción, 246–247
- Fundamentos macroeconómicos
y macroeconomía, 430–431
Samuelson y, 387
- Galbraith, J. K., 488–493
y el futuro, 473
y nuevo estado industrial, 491–492
y poder compensatorio, 488–489
y la sociedad opulenta, 489–491
- Galsworthy, John, 1
- George, Henry
rentas e impuestos, 123
- Gerschenkron, Alexander, 459
- Giffen, bienes, 287
- Gintis, Herbert, 476, 480
- Godwin, William, 108–109
- Gordon, Barry
y pensamiento preclásico, 25
- Gordon, Donald, 477
- Gossen, H. H., 223
y Jevons, 9
y Menger, 9
pensador fundamental, 9
segunda ley de, 228, 231
y Walras, 9
- Gray, Alexander
y Adam Smith, 75
- Gray, John, 362
- Groenewegen, Peter, 275
- Gruchy, Allan, 345, 482
- Haavelmo, Trygve, 462–463
- Haberler, Gottfried, 239
- Hall, Charles, 363
- Hansen, Alvin H., 257
y keynesianismo, 426
- Harvard, economía de, 6–7
- Hayek, F. A. von
y ciclos económicos, 421
y conocimiento, 499–500
y socialismo, 357, 368–372
y socialismo y libertad, 371–372
- Heckman, James, 441n
- Hegel, G. W. F., 189
- Hesiodo, 29–30
- Hicks, J. R.
y economía moderna, 399
y empleo, 257
- Hildebrand, Bruno, 325
- Hobson, John H.
Keynes y, 351–352
y teoría neoclásica, 349–352
- Hodgskin, Thomas, 363
- Holt, Charles C., 431
- Hume, David, 53–54
y Adam Smith, 76
y comercio internacional, 53
y teoría cuantitativa, 419
- Hume, máxima de, 4, 256
- Hunt, E. K., 475
- Hutcheson, Francis, 51
y Adam Smith, 76
- Ideas económicas
su difusión, 16
- Illegitimidad revelada, 7
- Ingram, John K., 328
- Institucionalismo, 476
y Veblen, 328
resumen del, 352–353
- Interés, teoría del, basada en la abstinencia, 163–164
- Intriligator, Michael
y macroeconometría, 468
- Jennings, Richard, 223
- Jenofonte, 30
- Jevons, W. S.
y ámbito de la economía, 238
y análisis marginal, 224–226
comparación con J. S. Mill, 234–235
descubre a Cantillon, 54–55
descubre a Quesnay, 9
y economía moderna, 394
evaluación de, 233–234

- y Gossen, 9
- influencia de, 238–239
- y metodología, 238
- resumen, 239–240
- teoría de los ciclos económicos, 455–456
- y utilidad, 227–232
- y valor, 221
- Jones, Richard, 173
- Juglar, Clement, 457
 - y ciclos económicos, 420–421
- Kaldor, Nicholas, 266
- Kantorovich, L. V., 374
- Keynes, J. M.
 - y cambio de las ideas, 9–10
 - y grupo de Bloomsbury, 422
 - y Hobson, 351–352
 - e individualismo, 426–428
 - y Jevons, 274
 - Knight y, 411
 - y ley de Say, 149–151
 - y Malthus, 145
 - y Malthus y Ricardo, 149–151
 - y Marshall, 273
 - y mercantilismo, 47
 - y metodología, 149–151
 - y modelo del multiplicador, 424–425
 - orientación filosófica, 426–428
 - papel del Estado, 426–428
 - y política contextual, 422–424
 - y productividad marginal, 256–259
- Keynes, John Neville
 - y economía positiva, 17, 54
- Keynesianismo
 - y monetarismo, 428
- Khaldun, Ibn, 32
- Kirzner, Israel, 477, 499
- Klein, Lawrence, 441n
 - y modelos, 469
- Knies, Kart, 325
- Knight, F. H., 372
 - y beneficios, 261
 - e interés, 267
 - y J. M. Keynes, 411
- Koopmans, T. J., 462n
- Kregel, Jan, 477
- Kuhn, Thomas
 - ciencia revolucionaria, 18–19
 - comparación con Popper, 18–19
 - y metodología, 18–19
- Kuznets, Simon, 459
- Lachmann, Ludwig, 499
- Laissez faire*
 - y Adam Smith, 80–83
 - fisiocracia y, 61–62
- Lakatos, Imre
 - y programas de investigación, 19
- Lange, Oscar
 - y marxismo, 188
 - y socialismo, 370
- Lauderdale, Lord
 - y subconsumismo, 146
- Leamer, Edgard
 - y macroeconomía, 465
- Leibenstein, Harvey, 484
- Leijonhufvud, Axel, 309
- Leontief, Wassily, 459
- Lerner, Abba
 - y finanzas funcionales, 425
 - y socialismo, 370
- Leslie, T. E. Cliffe, 327
- Letwin, William
 - y mercantilistas, 43
- Ley natural
 - y fisiocracia, 57
- Leyes de distribución
 - Mill y, 166–167
 - Senior y, 159
- Leyes de pobres
 - y Malthus, 112
- Leyes de producción
 - Mill y, 166–167
 - Senior y, 159
- Leyes del trigo, y Ricardo, 116–117, 136
- Liberman, E. G., 376
- List, Friedrich, 325, 413
- Lloyd, W. F., 223
- Locke, John, 53
 - y Cantillon, 55
- Longfield, S. M., 223, 245
- Lucas, Robert, 433
 - y macroeconomía, 466
- Macroeconomía
 - problemas de la, 464–466

- Macroeconomía
 - definición de, 1–3
- Macroeconomía moderna, 428–436
 - resumen, 436–437
- Microeconomía moderna
 - resumen, 408
- Malthus, Daniel, 108
- Malthus, Thomas Robert
 - y A. R. Wallace, 112
 - y cambio de las ideas, 9–10
 - y Darwin, 112
 - y J. M. Keynes, 145
 - y ley de Say, 143–147
 - y población, 108–112
 - y rendimientos decrecientes, 109
 - y subconsumismo, 145–146
 - y teoría de la evolución, 112
- Mandeville, Bernard, 51–53
 - y Adam Smith, 52, 76
 - y demanda agregada, 145
- Maquiavelo, 44–45
- Marcet, Jane, 132
- Marglin, Steven, 480
- Marshall, Alfred
 - y ámbito de la economía, 275–278
 - y beneficios, 260–261
 - y causalidad del valor, 282–284
 - y ciclos económicos, 299–300
 - y comparación con Walras, 317
 - y cuasi-renta, 293–296
 - y demanda, 284–287
 - y distribución, 292–296
 - y economía, 273–275
 - y equilibrio, 296–299
 - y excedente de los consumidores, 287–289
 - y impuestos y bienestar, 289–291
 - y método, 278–280
 - y oferta, 291–292
 - en perspectiva, 273–275
 - y problema del tiempo, 281–282
 - y productos marginales, 259–260
 - resumen, 300–304
 - y teoría cuantitativa, 418
- Martineau, Harriet, 132
- Marwah, Kanta, 441n
- Marx, Karl
 - y capitalismo, 201–213
 - y ciclos económicos, 206–210
 - y concentración del capital, 210–212
 - y creciente miseria, 212–213
 - y disminución de los beneficios, 204–206
- Edgeworth y, 358
- y ejército de reserva, 202–204
- metodología de, 196
- en perspectiva, 71–74
- y problema de la transformación, 366
- resumen, 213–214
- teoría de la historia, 189–193
- teoría del valor trabajo, 198–201
- teorías económicas, 195–213
- visión panorámica, 187–195
- Massachusetts Institute of Technology
 - economía de, 6–7
- Materialismo dialéctico, 189–193
- Mayer, Thomas
 - y macroeconometría, 465n
- Meade, James, 459
- Mecanismo del precio-flujo
 - de metales preciosos
 - Hume y, 53–54
- Menger, Carl
 - y ámbito de la economía, 238
 - y análisis marginal, 224–226
 - y comparación con J. S. Mill, 234–235
 - y evaluación de, 233–234
 - y Gossen, 9
 - y influencia de, 238–239
 - y metodología, 238
 - resumen, 239–240
 - y utilidad, 227–232
- Menger, tabla de, 227
- Mercantilismo, 44–54
 - y Adam Smith, 85
 - y demanda agregada, 143–145
 - Keynes y, 47
 - y problema de clasificación, 8
 - resumen del, 65–66
- Mercantilistas
 - como buscadores de renta, 47
 - y comercio internacional, 45–46
 - y dinero, 46
 - y riqueza de las naciones, 44–45
 - salarios, 45
- Methodenstreit*, 324–327
- Método abductivo
 - definición, 12

- Método deductivo
 - definición, 11
- Método histórico
 - en Inglaterra, 327–328
- Método inductivo
 - definición de, 11
- Metodología, 15–21
 - Adam Smith y, 78
 - análisis de la, 10–12
 - y análisis marginal, 243–244
 - y bayesianos, 20–21
 - enfoque sociológico, 20
 - Jevons y, 238
 - J. S. Mill y, 164–167, 173–174
 - Keynes y, 149–152
 - Marshall y, 278–280
 - de Marx, 195–196
 - Menger y, 238
 - Myrdal y, 486
 - y Ricardo, 112
 - Senior y, 158–159
 - Walras y, 238
- Metodología posretórica, 20–21
- Microeconomía, 1–3
- Mill, J. S.
 - y análisis contextual, 175
 - y Bentham, 167–168
 - y comercio internacional, 177–178
 - comparación con Jevons-Menger, 234–235
 - y Comte, 168
 - y comunismo, 168–170
 - y derechos de las mujeres, 172
 - y economía clásica, 155–157
 - y economía positiva, 17
 - educación inicial de, 155
 - y enfoque de la economía, 164–167
 - y estado estacionario, 170–171
 - y fondo de salarios, 180–181
 - y Harriet Taylor, 155, 166–167
 - influencia de Comte en, 165–166
 - influencias en, 155–156
 - y Ley de Say, 178–180
 - y leyes de distribución, 166
 - y leyes de producción, 166
 - y método, 164–167
 - y metodología, 173–174
 - y política económica, 168–170
 - resumen, 181–183
 - y socialismo, 168–171
 - y teoría del valor, 175–177
 - y utilitaristas, 167–168
- Mill, James
 - y ventaja comparativa, 136–137
- Minsky, Hyman, 497
- Mises, Ludwig von
 - y socialismo, 368
- Mitchell, Wesley Clair
 - y ciclos económicos, 342–343, 457–458
 - como historiador
 - del pensamiento, 340–342
 - y teoría neoclásica, 341–342
- Modelo del multiplicador keynesiano
 - y Hansen, 426
- Modelos, construcción de
 - Solow y, 384
 - Varian y, 402
- Modigliani, Franco, 431
- Molina, Luis de
 - y mecanismo del mercado, 64
- Monetarismo
 - y keynesianismo, 428
- Moore, Henry L., 448–453, 456–457
- Moralistas sentimentales, 51
- Morgan, Mary, 441n
- Morgenstern, Oskar, 239, 401, 406
- Movimiento del impuesto único
 - y Henry George, 123
- Mummery, A. F., 350
- Mun, Thomas, 49–50
- Muth, John, 428–429
- Myrdal, Gunnar, 195, 484–487
 - y economía positive, 485–486
 - y economías subdesarrolladas, 486–487
 - y metodología, 486
 - y planificación, 486–487
- Nasse, Erwin, 368
- Necesidades y deseos, 33
- Nelson, Julie, 501
- Neoclásico
 - el término, 385n
- Neoinstitucionalistas, 493–495
- Neumann, John von, 401, 406
 - y economía moderna, 396
- Newcomb, Simon
 - y economía moderna, 394

- Newton, Isaac, 48
 - y economía clásica, 77
- Novozhilov, V. V., 374
- Nueva economía clásica, 431–433
- Nueva economía keynesiana, 433–434
- Oferta
 - Marshall y, 290–291
- Oferta y demanda
 - Molina y, 64
- Owen, Robert, 363
- Paradigma
 - Kuhn y, 18
- Paradoja del agua y los diamantes
 - Adam Smith y la, 94
- Pareto, Vilfredo
 - y economía del bienestar, 320–321
 - y economía moderna, 394
 - y socialismo, 368
- Pensamiento árabe-islámico, 31–32
- Pensamiento económico capitalista, 359–361
- Pensamiento económico español, 62–64
- Pensamiento económico no occidental, 27–30
- Pensamiento económico socialista
 - hasta Marx, 362–365
- Pensamiento griego, 29–31
- Pensamiento preclásico
 - orientación del, 25–26
 - resumen del, 65–66
- Peterson, Wallace, 482
- Petty, William, 50–51
- Pigou, A. C., 257
- Piore, Michael, 481
- Platón, 30–31
- Política contextual
 - y Adam Smith, 79–80
 - J. S. Mill y, 174
 - y Keynes, 422–424
- Política económica
 - Adam Smith y la, 78–81
 - J. S. Mill y la, 168–170
 - y Ricardo, 113
 - Walras y la, 319
- Política keynesiana, 425–426
- Polkinghorn, Bette
 - y Marcel, 132
 - y Martineau, 132
- Popper, Kart
 - comparación con Kuhn, 18–19
 - y falsacionismo, 17–18
- Positivismo lógico, 17
- Poskeynesianos, 477, 495–497
- Precio justo
 - Santo Tomás de Aquino y, 35–37
- Premio Nobel de economía
 - lista de galardonados, 388
- Problema de la identificación, 454
- Producto marginal
 - y renta, 248–251
- Producto neto
 - fisiocracia y, 57–58
- Profesión de la economía, 15–16
- Programas de investigación
 - Lakatos y, 19
- Propiedad privada
 - Aristóteles y, 30
 - Platón y, 30
 - Santo Tomás de Aquino y, 34–35
- Protestantismo
 - y capitalismo, 76
- Proudhon, Pierre-Joseph, 363
- Quesnay, François
 - y Cantillon, 9, 55–56
 - y fisiocracia, 56
- Radicales filosóficos, 167–168
- Razonamiento abstracto
 - Adam Smith y el, 77
 - y la economía preclásica, 26
 - y Santo Tomás de Aquino, 37–38
- Rendimientos crecientes
 - Babbage y los, 162–163
- Rendimientos decrecientes, 246–248
 - y James Anderson, 119
 - y Malthus, 109
 - y Ricardo, 109
 - y Torrens, 109
 - y Turgot, 118
 - y West, 109
- Rendimientos históricamente decrecientes
 - y economía ricardiana, 161–162
- Renta
 - Adam Smith y, 99
 - un concepto complejo, 24–25

- y Henry George, 123
 - y producto marginal, 248–251
 - Ricardo y, 118–125
- Revolución formalista, 393–402
- Ricardo, David
 - y Adam Smith, 141–143
 - y ámbito de la economía, 114
 - y arte de la economía, 11
 - y comercio internacional, 136–143
 - y debates bullionistas, 147–148
 - y desempleo tecnológico, 148–149
 - y economía positiva, 11
 - y estado estacionario, 136
 - e interés, 263
 - Keynes y, 149–151
 - y ley de Say, 142, 146
 - y metodología, 112
 - su modelo, 115–118
 - en perspectiva, 107–108
 - y política económica, 113
 - y rendimientos decrecientes, 109
 - y renta, 118
 - resumen, 151
 - y teoría de la distribución, 133–136
 - y teoría moderna del comercio, 141–143
 - y teoría del valor, 125–133
 - teoría del valor trabajo, 127–133
 - y ventaja comparativa, 136–141
- Riqueza de las naciones
 - Adam Smith y, 85–89
 - mercantilistas y, 45
- Robbins, Lionel
 - y economía positiva, 54
 - y socialismo, 369
- Robinson, Joan, 206, 478, 495
 - y Marshall, 393
- Roscher, Wilhelm, 325
- Rosenberg, Nathan, 484
- Rostow, W. W., 326
- Rothbard, Murray, 499
- Rousseau, J. J., 51
- Saint-Simon, Henri de, 363
- Salarios
 - Adam Smith y, 98
- Samuels, Warren, 476
- Samuelson, P. A.
 - y Barone, 368
 - y economía matemática, 391, 395
 - y economía moderna, 396–399
 - y fundamentos macroeconómicos, 387
 - y keynesianismo, 426
- Say, ley de
 - y J. B. Say, 143
 - J. S. Mill y, 178–180
 - Keynes y, 149–151
 - y Malthus, 143–147
 - y Ricardo, 143–147
- Schaffle, Albert
 - y socialismo, 367
- Schelling, Thomas, 401
- Schmoller, Gustav von, 326–327
- Schultz, Henry, 453
- Schumpeter, J. A.
 - y beneficios, 261
 - y crecimiento, 414–417
 - y cuasi-institucionalismo, 483
 - y desaparición del capitalismo, 376, 415–417
 - y emprendedores, 415–417
 - y equilibrio, 385
 - y teoría del interés, 264
 - Tobin y, 414–415
 - y vacío en la literatura, 27
- Seligman, E. R. A., 245
- Senior, Nassau
 - y ámbito de la economía, 158–159
 - y economía positiva, 17, 54, 159
 - y leyes de la distribución, 159
 - y leyes de la producción, 159
 - y metodología, 158–159
 - teoría del interés basada en la abstinencia, 163
 - y teoría de la población, 159–160
- Shaftesbury, 51
- Shaikh, Anwar, 476
- Shaw, George Bernard, 259
- Sherman, Howard, 475
- Simmons, Henry C., 372
- Simon, Herbert, 431
- Simon, Julian, 111
- Sismondi, 364
 - y subconsumismo, 145
- Sistemas complejos, 314
- Smart, William
 - y austriacos, 237
- Smith, Adam
 - y ámbito de la economía, 78

- y aprendizaje basado en la experiencia, 91
- y arte de la economía, 80–81
- y beneficios, 98–99
- y beneficios con el paso del tiempo, 99–100
- bienestar con el paso del tiempo, 100–103
- y Cantillon, 54–55
- y causas de la riqueza, 85–88
- y comercio internacional, 89–92
- y competencia, 81–84
- y demanda agregada, 145
- y división del trabajo, 86–87, 90
- y doctrina del fondo de salarios, 98
- y economía clásica, 71–74
- y fisiocracia, 56
- y Hume, 76
- y Hutcheson, 76
- y *laissez faire*, 79–83
- y Mandeville, 51–53, 76
- y mercantilismo, 85
- y metodología, 78
- y papel de los capitalistas, 83–84
- paradoja del agua y los diamantes, 94
- y política contextual, 80–81
- y política económica, 78–81
- principales obras, 77
- y razonamiento abstracto, 77
- y renta, 99
- resumen, 102–104
- y salarios, 97
- teoría del coste de producción, 96
- y teoría del crecimiento, 101–102
- teoría de la distribución, 97–100
- y teoría de la elección pública, 79–80, 82
- y teoría moderna del comercio, 141–143
- y teoría del valor, 92–97
- teoría del valor-trabajo, 95–97
- y trabajo improductivo, 87–88
- y trabajo productivo, 87–88
- variedad de intereses de, 75–78
- Smith, Vernon, 468
- Socialismo
 - y debate sobre la asignación, 367–372
 - definición, 358–359
 - J. S. Mill y, 168–171
- Socialismo y capitalismo
 - resumen, 377–378
- Socialistas ricardianos, 163–164, 363
 - y teoría del valor trabajo, 157–158
- Socialistas utópicos, 362–363
- Solow, Robert M.
 - y economía moderna, 384
 - y economía neoclásica, 400
 - y macroeconometría, 465
 - y poskeynesianos, 497
 - y teoría del capital, 261
- Sraffa, Piero, 495
- Stigler, George
 - y pensadores fundamentales, 224
- Stone, Sir Richard, 459
- Subconsumo, 417–418
 - y Lauderdale, 146
 - Malthus y, 145–146
 - Mandeville y, 144
 - y mercantilistas, 143–144
 - y Sismondi, 146
 - Smith y, 145
- Sweezy, Paul, 206, 475
- Tableau Économique*, 58–61
- Taussig, F. W., 259
- Taylor, F. M., 369
- Taylor, Harriet
 - y J. S. Mill, 155, 166
- Teoría de los beneficios, 259–261
 - J. B. Clark y, 260
 - Knight y, 261
 - Marshall y, 261
 - Schumpeter y, 261
- Teoría del capital
 - Solow y la, 261
- Teoría del capital, *véase también* teoría del interés
- Teoría de los ciclos económicos
 - Hayek y la, 421
 - Juglar y la, 420
 - Marshall y la, 299–300
 - Mitchell y la, 342–343
- Teoría del crecimiento
 - y Adam Smith, 101
 - primeros estudios sobre la, 413–417
 - Schumpeter y, 414–417
- Teoría cuantitativa del dinero, 418–420
 - Azpilcueta y, 63–64
 - Bodin y, 46
 - Fisher y, 419
 - y Friedman, 428
 - y Hume, 419

- Marshall y, 419
- y Wicksell, 419
- Teoría de la distribución
 - y Adam Smith, 97–100
 - y economía neoclásica, 251
 - Marshall y la, 292–296
 - Ricardo y la, 133–136
- Teoría de la elección pública
 - y Adam Smith, 79–80, 82
- Teoría del equilibrio general
 - algunas cuestiones de la, 316–318
 - y Cournot, 308
 - y equilibrio parcial, 309–311
 - en palabras, 311–315
 - y Thünen, 308
- Teoría de la evolución
 - y Malthus, 112
- Teoría del interés, *véase también* teoría del capital
- Teoría del interés basada en la abstinencia
 - Senior y la, 163–164
- Teoría maltusiana de la población
 - y Senior, 159–160
 - posibilidades de contrastar la, 446
- Teoría de la población
 - y Malthus, 108–112
- Teoría de la productividad marginal, 245–251
 - crítica a la, 259
 - y cuestiones éticas, 255–256
 - y empleo, 256–258
- Teoría del valor
 - Adam Smith y, 92–97
 - J. S. Mill y, 175–177
 - problemas de la, clásica, 226–227
 - Ricardo y, 125–133
- Teoría del valor basada en el coste de producción
 - Adam Smith y la, 96
- Teoría del valor trabajo
 - y Adam Smith, 95–97
 - y Marx, 198–201
 - problemas de la, 128–132
 - y Ricardo, 127–133
 - y socialistas ricardianos, 157–158, 163–164
- Thompson, William, 363
- Thornton, Henry, 179
 - y debates bullionistas, 147–148
- Thornton, William, 181
- Thünen, J. H., 224, 245
- Tinbergen, Jan, 461–462
- Tobin, James
 - y Schumpeter, 414
- Tollison, Robert, 477
- Tool, Marc, 483
- Torrens, Robert, 108
 - y debates bullionistas, 147–148
 - y rendimientos decrecientes, 109
- Toynbee, Arnold, 327
- Trabajo improductivo
 - Adam Smith y, 87–88
- Trabajo productivo
 - Adam Smith y, 87–88
- Transformación, problema de la, 366–367
- Tullock, Gordon, 477, 498
- Turbot, A. R.
 - y rendimientos decrecientes, 109
- Usura
 - Santo Tomás de Aquino y, 37
- Utilidad marginal, 227–232
- Utilitaristas, 167–168
- Utilidad
 - comparaciones interpersonales de, 228–230
- Utilidad, funciones de, 230–231
- Varian, Hal
 - y construcción de modelos, 402
- Veblen, Thorstein
 - y capitalismo, 332–339
 - y clase ociosa, 335–337
 - su dicotomía, 333–335
 - y educación superior, 336
 - primeros años de, 328–329
 - y psicología, 323
 - retrospectivamente, 339–340
 - y teoría neoclásica, 329–332
- Ventaja comparativa
 - y James Mill, 137
 - Ricardo y la, 136–141
 - y Torrens, 137
- Verificación empírica
 - y economía, 11
- Wald, Abraham
 - y economía moderna, 396
- Wallace, A. R. y Malthus, 112
- Wallich, Henry, 372
- Walras, Leon

- y ámbito de la economía, 238
- y análisis marginal, 224–226
- en comparación con Marshall, 319
- y economía moderna, 394
- y Gossen, 9
- influencia de, 238
- y metodología, 238
- y política económica, 319
- resumen, 239–240
- retrospectivamente, 315–316
- y utilidad, 227–232
- Walker y, 318
- Walker, Donald y Walras, 318
- Weintraub, Sydney, 495
- West, Edward, 108
 - y rendimientos decrecientes, 109
- Whately, Richard y teoría del valor, 226
- Whitaker, John, 275
- Wicksell, Knut, 246, 252
 - y agotamiento del producto, 254–255
 - y teoría cuantitativa, 419
- Wicksteed, P. H., 246, 252
- Wieser, Friedrich von, 246
 - y valor, 236–237
- Wisconsin, escuela de
 - y Commons, 343–346
- Working, E. J., 460
- Worland, Stephan
 - y Santo Tomás de Aquino, 38
- Zhong, Guan, 27–28

HISTORIA DEL PENSAMIENTO ECONÓMICO

CUARTA EDICIÓN

**LANDRETH
COLANDER**

